

VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• 2016 •

VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• *Az évkönyv szerkesztőbizottsága* •

Valentiny Pál (elnök), MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet

Kiss Ferenc László (főszerkesztő)

Nagy Csongor István, Szegedi Tudományegyetem

VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• 2016 •

Szerkesztette

VALENTINY PÁL • KISS FERENC LÁSZLÓ •
NAGY CSONGOR ISTVÁN

MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet
Budapest • 2016

A kötet a *Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ*
támogatásával készült.

Szerkesztette
Valentiny Pál • Kiss Ferenc László • Nagy Csongor István

TARTALOM

ELŐSZÓ	7
I. Áttekintés • MÚLT, JELEN, JÖVŐ AZ ÁGAZATI ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN	11
<i>Antal-Pomázi Krisztina</i> • Vállalati érdek a versenyszabályozásban	13
<i>Győrfi Anita</i> • A túlzó árazás mint erőfölénnyel való visszaélés az uniós és a magyar joggyakorlatban	33
<i>Berezvai Zombor</i> • A magyar malomipar piacszerkezetének modellezése	67
II. Betekintés • ADAT, INFORMÁCIÓ, INFORMÁCIÓHIÁNY AZ ÁGAZATI ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN	95
<i>Valentiny Pál</i> • Információszerzés a szabályozásban	97
<i>Belényesi Pál</i> • Digitális platformok és a Big Data	127
<i>Nagy Csongor István</i> • Állítsátok meg Leviatánt! A „versenyellenes cél” új fogalma a versenyjogban	163
III. Körbetekintés • A HÁLÓZATOS SZOLGÁLTATÁSOK PIACA ÉS SZABÁLYOZÁSA	195
<i>Nagy Péter–Pápai Zoltán–McLean Aliz–Papp Bertalan</i> • Az elveszett mobilinternet nyomában. A magyar mobil szélessáv penetrációs lemaradásának lehetséges okai	197
<i>Kotek Péter–Selei Adrienn–Takácsné Tóth Borbála</i> • Az Északi Áramlat–2 gázvezeték megépítésének hatása a gázárakra és a versenyre	241
IV. Kitekintés • SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ Válogatott bibliográfia, 2015 • Összeállította: <i>Bálint Éva</i>	265
A SZERZŐKRŐL	282

ELŐSZÓ

A *Verseny és szabályozás 2016* kötet – a sorozat kilencedik évkönyve – négyes tagolást követ. Az *első részben* a versenyszabályozáshoz köthető általános kérdésekkel foglalkoznak a szerzők. *Antal-Pomázi Krisztina* a versenyhatóság intézményének kialakulásához keres magyarázatot. Elemzésében egy játékelméleti modell segítségével mutatja meg, hogy létezhet olyan iparág, amelyben a vállalatoknak érdeke a versenyhivatal fenntartása, sőt finanszírozása, mert így megfékezhető a versengés a domináns pozícióért. A szerző áttekinti, hogy az elmélet hogyan érvényesült a brit és a holland versenyhivatal gyakorlatában, a tapasztalatok a szabályozás érdekcsoport-elméletét támasztják alá, és megfelelnek a modellre alapozott várakozásoknak.

A kötet második tanulmányában *Győrfi Anita* a túlzó árazást mint erőfölénnyel való visszaélést vizsgálja az uniós és a magyar joggyakorlatban. Az Európai Unió működéséről szóló szerződés tiltja a túlzóan magas árak alkalmazását, miközben a témával foglalkozó közgazdászok többsége egyetért abban, hogy a túlzóan magas árak meghatározása nem lehet egyszerre objektív és hatékony, vagyis vagy sérti a jogbiztonságot, vagy ésszerűtlen megoldáshoz vezet. A tanulmány szerzője arra keresi a választ, hogy adható-e megfelelő megoldás a problémára, miközben áttekintést nyújt arról, hogyan kezelik a túlzó árazás jogintézménye által támasztott kihívásokat az Európai Unió intézményei és a magyar versenyhatóság.

A magyar malomipar piacszerkezetének modellezése a témája *Berezvai Zombor* tanulmányának. A szerző a búzafinomliszt iránti kereslet és a termelővállalatok költségfüggvényének becslése után a piaci egyensúly kialakulását különféle elméleti piacszerkezetek feltételezése esetén vizsgálja, és megállapítja, hogy melyik modell írja le legjobban a magyar malomipar piacszerkezetét. A tanulmány kiemelt figyelmet fordít a modellek mögött meghúzódó feltevésekre és ezek eredményekre gyakorolt hatására.

A kötet tematikusan összefüggő *második része* az adatok felhasználhatóságának, az információszerzésnek és az információhiánynak a problémáit elemzi az ágazati és versenyszabályozásban. *Valentiny Pál* tanulmánya abból a megállapításból indul ki, hogy a szabályozás középpontjában az információs aszimmetria kérdése áll, a szabályozás történetét ezen aszimmetria feloldási kísérleteként mutatja be. A nyilvánosság szabályozást segítő szerepe mellett vizsgálja a formalizált információgyűjtés kiépülését, a költségelemzések és a szabályozói számvitel kialakulását. Bemutatja a szabályozási folyamat legismertebb elemének, az árszabályozásnak

folyamatos átalakulását az információszerzés szempontjából, valamint az ösztönző szabályozás bevezetését.

A tematikus rész következő tanulmánya a digitális platformok és a nagy mennyiségű strukturálatlan adat, a *Big Data* kérdéseivel foglalkozik. *Belényesi Pál* a fogalmat közgazdasági, versenyjogi és pszichológiai szempontból is körüljárja. Mint minden új jelenség esetében, ebben az esetben is sokan gazdasági, társadalmi és szociális szempontokat emlegetve hangsúlyozzák a szabályozás szükségességét. Ugyanilyen szempontok alapján a *Big Data* elsődleges hasznélvezői – adatelemzők, közösségi hálók és keresőmotorok tulajdonosai, digitális felületek működtetői – a terület szabályozatlanságának fenntartása mellett érvelnek, bár elismerik, hogy az adatbiztonság és adatkezelés módszerei sok tekintetben kifogásolhatók. A tanulmány a hiányzó interdiszciplináris kutatások pótlásához járul hozzá.

Ennek a résznek utolsó tanulmánya a „versenyellenes cél” új fogalmát tárgyalja. *Nagy Csongor István* bemutatja, hogy a fogalom használata a közelmúltig kiszámítható és előrelátható volt, de az elmúlt időszakban egy olyan korszak kezdődött, ahol a „nem szerethető” vagy „nem szimpatikus” megállapodások megtilthatók. A tanulmány bemutatja a versenyellenes cél régi fogalmát, elemzi a versenyellenes cél intézményének magyar versenyjogi gyakorlatát, az európai uniós versenyjogi fogalom cseppfolyóssá válását és ennek lecsapódását a horizontális információcserére.

Az évkönyv *harmadik része* a hálózatos szolgáltatások piacával és szabályozásával foglalkozik. *Nagy Péter, Pápai Zoltán, McLean Aliz és Papp Bertalan* tanulmánya a magyar szélessávú mobilpenetráció lemaradásának lehetséges okait keresi. Az árakat elemezve kiderül, hogy a mobilinternet inkrementális ára nemzetközi összehasonlításban nem magas, a hang- és sms-szolgáltatás ára azonban igen. A tanulmány következtetése szerint a hang- és sms-szolgáltatás magas árának igen valószínű oka az Európai Unióban szinte egyedülálló, a magyar hang- és sms-használatot sújtó távközlési adó, ami negatívan hat a komplementer mobilinternet keresletére, s emiatt alacsonyabb a szélessávú mobilpenetráció az adó nélküli állapothoz képest.

A kötet utolsó, *Kotek Péter, Selei Adrienn, Takácsné Tóth Borbála* által írt tanulmánya gázpiaci modellezéssel elemzi az Északi Áramlat–2 gázvezeték hatását az európai országok nagykereskedelmi gázárait és az európai gázpiaci versenyre. Megvizsgálja azt is, hogy mindez hogyan változtatja meg a kelet-közép-európai régióban tervezett infrastruktúraprojektek várható megtérülését. Az eredmények azt mutatják, hogy az Északi Áramlat kibővítése a hosszú távú szerződéses útvonalak módosulása miatt csökkenti azokat a kapacitásokat, amelyek lehetővé teszik a régió hozzáférését a nyugati likvid gázpiacokhoz. Ez növeli a jelenlegi árkülönbséget Európa keleti és nyugati régiói között, hátráltatva a gázpiaci integrációt. Az elemzés arra is rámutat, hogy a hosszú távú szerződéses útvonalak módosításával várhatóan kialakuló nyugat–keleti szűkületek új szállítási útvonalak megépítését teszik indokolttá, ami összesen közel egymilliárd euró többletberuházást igényel a kelet-közép-európai régióban.

Az évkönyv *negyedik része* válogatást tartalmaz a versenypiacokkal és a szabályozással foglalkozó szakirodalom 2015-ben publikált terméséből. A *Bálint Éva* gyűjtésében készült bibliográfiában az ágazati és versenyszabályozás általános témakörein kívül kiemelten szerepelnek a kötet tanulmányai által vizsgált kérdésekhez kapcsolódó művek. A hazai szakirodalom esetében szélesebb körben igyekszik bemutatni a megjelent írásokat, a külföldi irodalomból – annak bősége miatt – erősen válogatva, az angol nyelvű kiadványokat szemlézi.

A kötet készítői köszönettel tartoznak a *Gazdasági Versenyhivatalnak*, támogatásuk nélkül a kiadvány nem jöhetett volna létre.

A szerkesztők

I. Áttekintés

MÚLT, JELEN, JÖVŐ AZ ÁGAZATI ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN

• *Antal-Pomázi Krisztina* •

VÁLLALATI ÉRDEK A VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN

A versenyhatóság intézményének kialakulását többféleképpen magyarázhatjuk. Elemzésünkben egy játékelméleti modell segítségével mutatjuk meg, hogy létezhet olyan iparág, amelyben a vállalatoknak érdeke a versenyhivatal fenntartása, sőt finanszírozása, mert így megfékezhető a versengés a domináns pozícióért. Az elméletet empirikusan is megvizsgáljuk a brit és a holland versenyhivatal gyakorlata alapján. Az adatok mindkét esetben a szabályozás érdekcsoport-elméletét támasztják alá, és megfelelnek a modellre alapozott várakozásoknak.

BEVEZETÉS

Sokféleképpen gondolkodhatunk az állami szabályozás céljáról, ennek megfelelően több, eltérő gyökerekből táplálkozó közgazdasági elmélettel magyarázhatjuk a versenyszabályozás¹ létét is. A versenyhatóság működésére legalább annyira megalapozottan tekinthetünk érdekek érvényesítésére szolgáló intézményként, mint a fogyasztók jólétének növelésére hivatott szervezetként. Egyértelmű elsőséget persze nehezen adhatunk bármelyik megközelítésnek az egymásnak ellentmondó bizonyítékok tükrében.

Tanulmányunk célja, hogy megmutassuk, bizonyos esetekben a versenyszabályozás fenntartása egy adott iparág vállalatai számára éppolyan előnyös, mint a fogyasztók számára. Állításunkat egy egyszerű játékelméleti modellel támasztjuk alá. Elemzésünkéből kiderül, hogy a vállalatoknak valóban érdeke a versenyhivatal léte, sőt finanszírozása, mert a felek így visszatarthatók a nagyobb piaci részesedésért folyó harctól. A versenyhivatal feladata, hogy a tisztességtelen versenyt (erőfölénnyel való visszaélés, fogyasztók megtévesztése stb.) korlátozza, ezáltal megnehezítse, költségessé tegye a domináns pozíció (vagy akár monopólium) megszerzését, csökkentse a megszerezhető hasznot. Működésével elérheti, hogy a vállalatoknak ne legyen érdemes versengésbe kezdeni a nagyobb piaci hatalomért. A vállalatok a versenyhatóság létezésével összességében és egyenként is jobban járnak, mintha nem felügyelné őket ilyen szervezet.

.....
¹ Versenyszabályozáson a versenyjogi szabályok összességét értjük attól függetlenül, milyen rendszerben (például versenyhatóságokon vagy bíróságokon keresztül) érvényesítik azokat. Az egyszerűség kedvéért azonban a továbbiakban gyakran hivatkozunk a teljes rendszerre „versenyhatóságként”.

Végül sort kerítünk a modell tesztelésére az Egyesült Királyság és Hollandia versenyhivatalainak adatai alapján, és megvizsgáljuk, milyen következtetéseket vonhatunk le az eredményekből modellünk és a hozzá tartozó, szabályozással kapcsolatos elméletek érvényességére vonatkozóan.

Részletesen kitérünk a versenyszabályozás létezését magyarázó elméletekre, a velük kapcsolatos anomáliákra és a közöttük való választás problémájára. Majd felvázoljuk a versenyhatóság létrehozásának modelljét, és megvizsgáljuk, érdekében áll-e a vállalatoknak egy ilyen hatóság létezése. Sorra vesszük, milyen feltételek teljesülése esetén érvényesek a modell következtetései, ezt követően megvizsgáljuk, ellentmondásban áll-e a brit és a holland versenyhatóság gyakorlata modellünk (és a szabályozás érdekcsoport-elméletének) predikcióival, végül összegezzük eredményeinket.

AZ ÁLLAMI SZABÁLYOZÁS ÉS A VERSENYHIVATAL SZEREPE

A piac intézménye – és rajta keresztül a verseny – manapság sok országban számít olyan értéknek, amelynek védelmére külön hatóságot is létrehoznak. Az alapítás tényleges okaira és a hatóság későbbi szerepére vonatkozó eltérő nézeteket részletesen kifejtjük. Az mindenesetre megállapítható, hogy a versenyhivatalok (melyek időnként „jól megbüntetik a nagy és gonosz vállalatokat”) társadalmi elfogadottsága általában magas.

Az élénk piaci verseny a hatékonyságra ösztönzésen, a teljesítmény javítására való készítetesen, a kölcsönösen előnyös cserelehetőségek kihasználásán keresztül alacsonyabb árakhoz és a fogyasztók választási lehetőségeinek bővüléséhez, végső soron a gazdasági jólét növekedéséhez vezet, ami a társadalom egésze szempontjából általában hasznos, de nem mindegy, milyen úton valósul meg.

A fogyasztók megtévesztése, döntéseik tisztességtelen befolyásolása vagy a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés (piacra lépés akadályozása, hátrányos feltételek kikötése szerződéskötéskor stb.) mint a versenyben felhasznált eszközök nem élveznek társadalmi támogatást. A versenytársak között kialakított, versenyt korlátozó megállapodások torzítják a versenyfeltételeket, rontják más belépők vagy a már piacon lévők esélyeit. A versenytörvények általában tiltják az ilyen fajta egyezségeket kivéve, ha a létrejött előnyök nagy része a fogyasztókhoz jut. A helyzetet a versenyhatóság hivatott megítélni, mint ahogy az említett esetekben is a hivatal jár el. A fogyasztók szempontjából nyilvánvalóan előnyös, ha alacsonyabb árakkal és többféle választási lehetőséggel szembesülnek, a termékekről és szolgáltatásokról pedig hiteles információk állnak rendelkezésükre. Mi a helyzet a vállalatokkal? Miért jó, illetve jó-e nekik az, ha nem köthetnek kartellt, nem válhatnak szabadon monopóliummá, nem használhatják ki teljes mértékben piaci erejüket? A továbbiakban erre (is) keressük a választ.

Az állami szabályozás célját illetően több, egymással versengő elmélet létezik. Napjaink európai piacgazdaságaiban szinte mindenütt jelen van az állam. Olyannyira, hogy talán észre sem vesszük jelenlétét, vagy éppen természetesnek tartjuk beavatkozását az ingyenes oktatás biztosításától kezdve a gáz árának meghatározásán át egészen a versenyző piacok szabályozásáig. Miért kell a piacokat (ahol vannak működőképes versenytársak, tehát nem természetes monopóliumról van szó) koordinálni, ha a piac maga is koordinációs mechanizmusként ismert? Milyen szabályozás alakulhat ki, és mi indokolja az állam választását a különböző lehetséges alternatívák között?

Az állam szerepéről alkotott elképzelésünk nagyban befolyásolhatja, miként ítéljük meg a versenyszabályozást. Vajon azért jön létre egy országban versenyhivatal, mert az állami döntéshozók jót szeretnének tenni a fogyasztókkal, és ezt a verseny fenntartásán keresztül látják megvalósíthatónak? Vagy előfordulhat, hogy éppen a piaci szereplők érdeke egy olyan független szerv fenntartása, amely elrettenti őket a *status quo* megszegésétől?

Léteznek ugyan bizonyítékok, amelyek egyik vagy másik szabályozással kapcsolatos elmélet alátámasztásának tekinthetők, de ezek nem egyértelműek. A közgazdaság-tudomány jellegéből fakadóan nem valószínű, hogy bármelyikre egyáltalán lehetséges bizonyítékot találni (vagy olyan bizonyítékot, amely egyértelműen kizárja valamelyik elmélet érvényességének lehetőségét).

A szabályozás közérdeken alapuló (normatív) elmélete az állami szabályozás szükségességét a piaci kudarcok létrejöttére alapozza.² Ebben a keretben a szabályozás alapvető célja a gazdasági hatékonyság javítása, ezen keresztül pedig a társadalmi jólét növelése.³ Kérdéses azonban, milyen mértékben képes az állam úrrá lenni azokon a körülményeken, amelyek a piaci kudarcot okozzák. Egyáltalán nem biztos, hogy rendelkezik megfelelő információval az információs aszimmetriából fakadó problémák orvoslására, hogy képes hatékonyan felszámolni egy monopóliumot, vagy hogy jobb helyzetet teremtsen adott külső gazdasági hatás internalizálása révén. Ráadásul a szabályozók „hibái” gyakran érdekében állnak valamely jól körülhatárolható csoportnak (Posner [1974]).

A normatív elmélet alapján mi indokolja a versenyszabályozás létrehozását? Olyan piaci kudarcot kell keresnünk, amely szükségessé teszi a verseny védelmét. Amennyiben a tisztességes verseny a közjószág tulajdonságaival jellemezhető, indokolt lehet a verseny védelmére állami intézményt létesíteni.⁴ A közjószág hagyományos definíciójából kiindulva (olyan jószág, amelynek megszerzéséért nincs versengés, mindenki számára egyenlően hozzáférhető, fogyasztásából senki sem zárható ki) a verseny maga értelmezhető olyan „jószággént”, amelyet ha „előállítanak”, akkor

² Az elmélet részletesebb kifejtését lásd: Tirole [2003], Cullis–Jones [2003].

³ A jólét definiálásának és mérésének problémáira itt nem térünk ki.

⁴ „Vajon a versenyzői piac valóban közjószág, amelyből versenytörvények nélkül túl keveset »állítana elő« a gazdaság?” (DiLorenzo [1985] 74. o.)

azt az adott piac szereplői számára egyenlő mértékben áll rendelkezésre, előnyeit pedig mindenki egyaránt élvez. A versengés által okozott externális hatások miatt előfordulhat, hogy a társadalmilag optimális mennyiséghez képest a verseny túlzottan gyenge lesz. Egyéni szinten például a keresleti oldal minden szereplője jobban jár a kínálati oldali versengés fokozódásával (alacsonyabb árakkal szembesülnek). Ennek ellenére – mivel túl nagy csoportot alkotnak – előfordulhat, hogy nem képesek hatékonyan megszervezni érdekeik védelmét a közös jószág előállításában (Olson [1997]). Egyénileg senkinek sem éri meg a verseny kikényszerítésével „bajlódni”, így végül a potyautas magatartásnak köszönhetően ez nem is fog megtörténni.

A versenyszabályozás tehát magyarázható piaci kudarcok létezésével, a szabályozás normatív elmélete azonban nem kezeli endogén módon a „félresikerült” próbálkozásokat. Az intézkedés célját nem teljesítő eredmény okaira nem kapunk következetes választ. Ha egy intézkedés nem járult hozzá a jólét növekedéséhez, annak külső oka van: az elérni kívánt célnak (például a nemzeti érdek vámokkal vagy kvótákkal való védelmének) ára van, nem jól mérték fel az eredeti helyzetet (nem sikerült felderíteni bizonyos rejtett információkat), vagy a szabályozók szándékaik ellenére rossz döntést hoztak (Stigler [1971] 3. o.).

Vizsgálatok kimutatták, hogy a szabályozás jelenléte adott iparágban nincs szoros pozitív kapcsolatban a külső gazdasági hatások jelenlétével vagy a monopolisztikus piacszerkezettel (Posner [1974] 336. o.). A hibákat azonban nem lehet egyértelműen a bürokrácia számlájára írni. Nincs kielégítő magyarázat arra nézve, miért lenne egy hivatal önmagában véve kevésbé hatékony, mint bármely más szervezet. A hatóság rossz híre sem vezetőinek, sem munkatársainak nem kedvez, ráadásul a kormányzati erőforrásokért is versenyezniük kell, így van motiváció, hogy jól dolgozzanak. Ugyan a hivatal „monopolista”, arra sincs bizonyíték, hogy egy monopólium dolgozói alapvetően „lustábbak” lennének más szervezetek munkatársainál (uo. 338–339. o.). Az anomáliákra való tekintettel érdemes lehet más szemszögből is megvizsgálni a versenyszabályozás szerepét.

A közösségi választások elmélete (*public choice theory*) az önérdékkövető magatartás kiterjesztése nem piaci körülmények (például az állami szféra döntéseinek) vizsgálatára (Tollison [1985]). Kiindulópontja, hogy az emberek – piaci körülmények között tapasztalható – viselkedése alapvetően nem fog megváltozni, ha nem piaci környezetben tevékenykednek, csak ösztönzőik (a „játékszabályok”) változnak. A szabályozói döntések legtöbbször politikai döntések is egyben. Emiatt nem indokolt azt feltételezni, hogy a szabályozási típusú döntések kevésbé lennének kitéve a különböző érdekcsoportok befolyásolási kísérleteinek (Delorme és szerzőtársai [1997] 319. o.). Stigler [1971] a szabályozás kialakulását nem a piaci kudarcokra adott állami válaszként, hanem a kereslet és kínálat alakulásán keresztül próbálja megragadni. Abból a feltételezésből indul ki, hogy az egyes iparágakban kialakuló helyzetek nem véletlen következmények, az eredmény mindig racionális cselekedetekből jön létre. Az állam rendelkezik valamivel, amivel a többi gazdasági szereplő nem: döntései

mögött kikényszerítő erő áll. A szabályozás iránti kereslet mozgatója a közösségi erőforrásokból való részesedés lehetősége, az állami közreműködéssel kiaknázható gazdasági előnyök (például a verseny csökkentése az import megnehezítésén keresztül).

Ha létezik versenyhatóság, mely tiltja (és szankcionálja) az olyan viselkedést, mint a piaci erőfölénnyel való visszaélés vagy a túlságosan alacsony (kiszorító) árazás, az pozitív értékkel is bírhat egy iparág számára. A szabályozás hatása lényeges vonásaiban megegyezik a kartellalkotás hatásaival (például az árak versenyzői szint fölé emelkedése a belépés korlátozása miatt), az iparág vállalatai számára tehát helyettesítő terméknek tekinthetők. Peltzman formalizált modelljéből az is kiderül, hogy nem tökéletes helyettesítők: az „állam által szervezett kartell” ugyanis kisebb haszonnal jár az egyes vállalatok számára, mint a „szabadpiaci kartell” (*Peltzman* [1976] 11. o.). Azt várjuk, hogy ott lesz nagyobb igény a szabályozás iránt, ahol a kartellalkotás költségei magasak. A szabályozás befolyásolásának sikeressége az iparág szakpolitikai befolyásolási képességétől is függ, ami nem feltétlenül esik egybe a kartellezés magas költségeivel – ezek a tényezők együttesen alakítják a szabályozás iránti tényleges keresletet. A szabályozás többnyire közjósággá válik az iparág vállalatai számára, így az érte folyó lobbizás során a potyautas-probléma is jelentkezik.⁵ A lobbizás valószínűleg annál sikeresebb lesz, minél közelebb állnak egymáshoz a vállalatok érdekei (lásd még *Olson* [1997]). Általában a vállalatok és a fogyasztók meghatározott csoportjai együtt befolyásolják a szabályozást. Nem egyértelmű tehát, hogyan függ össze az iparági méret, az alkalmazottak létszáma és a szabályozás valószínűsége (*Posner* [1974] 344–346. o.).

Nehéz megállapítani, hogy végül ténylegesen melyik iparág profitál egy intézkedés bevezetéséből, és melyik „szenvet” tőle. Nincs egyértelmű bizonyíték bármely elmélet alátámasztására, és olyan sem, amelyik kizárná bizonyos elgondolások érvényességét (uo. 354.). A problémát jól illusztrálják azok a próbálkozások, amelyek az Egyesült Államokban 1890-ben bevezetett Sherman-törvény (*Sherman Antitrust Act*) hatását vizsgálták, és többnyire egymással ellentétes következtetésekre jutottak. Az egyes nézőpontok összefoglalását lásd *Delorme és szerzőtársai* [1997] (317–319. o.). A szerzők például kilenc különböző iparág termelési adatait hasonlították össze, amelyek akkoriban kartellágazatoknak számítottak. Azt találták, hogy a relatív árak (az iparág árai osztva a nagykereskedelmi árindekszel) 1890 után egy ágazatban csökkentek, kettőben növekedtek, a többi esetben pedig nem volt szignifikáns az eltérés. Ez arra enged következtetni, hogy a Sherman-törvény az elfogadását követő években nem volt hatással az iparágak működésére (esetleg nem is volt szükség bevezetésére), vagy betartását nem kényszerítették ki (uo. 331. o.). A relatív kibocsátás mindkét időszakban növekedett, de a törvény bevezetését követően kevésbé, mint azelőtt. Ezt okozhatta a túlságosan széles körű szabályozás

⁵ Nem egyértelmű azonban, hogy a csoportlétszámmal a lobbiköltségek is növekednének (*Peltzman* [1976] 18. o.).

(mely a hatékonyan működő vállalatokat is sújtotta), de az is lehet, hogy a törvény bevezetése olyan vállalat-összeolvadási hullámot indított el, amely végül a verseny csökkenéséhez vezetett (uo.).

A fentiek alapján a Sherman-törvénnyel kapcsolatos vizsgálatok eredményei inkább a szabályozás érdekcsoport-elméletét látszanak megerősíteni, a feltárt „bizonyítékok” azonban messze nem egyértelműek. 1890-ben például jelentős vámemelésre került sor a McKinley-törvény keretében, amely akkor is kompenzálhatta a vállaltokat, ha a Sherman-törvény hátrányosan érintette volna őket. Sokak szerint a Sherman-törvényt 1897-ig alig tartatták be, ami ismét kétségbe vonja a következtetések érvényességét (uo. 325., 330. o.).

A példa kiválóan demonstrálja a „bizonyítékgyűjtés” nehézségeit bármely elmélet kapcsán. Gondolhatjuk azt, hogy az a jobb elmélet, amelynek nagyobb a gyakorlati jelentősége, empirikusan jobban magyarázza a világ jelenségeit, de ettől még nem lesz könnyebb eldönteni, melyik is ez az elmélet. Csak annyit tehetünk, hogy megpróbáljuk egyik vagy másik teóriát kiegészíteni, illetve közvetett bizonyítékokat gyűjteni érvényességükre vonatkozóan. A vita messze nincs lezárva, az újabb és újabb bizonyítékok keresése pedig izgalmas problémákra világít rá.

A következőkben egy olyan modellt mutatunk be, amely inkább a szabályozás érdekcsoport-elméletét látszik alátámasztani. Kiindulópontunk egy oligopolisztikus szerkezetű piac, ahol a vállalatok számára adott – ám költséges – a domináns pozíció megszerzésének lehetősége. Megvizsgáljuk, milyen helyzethez vezethet egy ilyen szituáció, majd összehasonlítjuk azzal az esettel, amikor ugyanebben a helyzetben versenyszabályozás is létezik. Ily módon azonosíthatjuk a versenyszabályozás tényleges szerepét, és megvizsgálhatjuk jelentőségét a vállalatokra (és a kialakuló piacszerkezetre) nézve.

A VERSENYSZABÁLYOZÁS BEVEZETÉSÉNEK MODELLJE

Tekintsünk egy piacot, ahol n számú, közel egyforma vállalat működik, amelyek azonos (vagy nagyon közeli helyettesítő) terméket állítanak elő. Tegyük fel, hogy lehetőség nyílik növelni a piaci részesedést valamilyen C ($C > 0$) költség árán. A költség lehet például valamilyen technológiai újításra fordított kiadás, újfajta marketingmódszerek alkalmazása vagy bármi más, amitől a vállalat költségelőny szerzését vagy az eladások növelését reméli. Az egyszerűség kedvéért ezekre a lehetőségekre a továbbiakban „újításként” hivatkozunk. Az újítás lényege, hogy lehetővé teszi az adott vállalat számára, hogy többletprofitra tegyen szert a versenytársaihoz képest. Minél többen élnek azonban ezzel a lehetőséggel, a megszerzett versenyelőny annál kisebb lesz (szélsőséges esetben, ha mindenki újít, akkor a piaci részesedések nem változnak). Tehát minden vállalat dönt, hogy költ-e C -t az újításra, és így esélyessé válik az eddigi π_1 -nél magasabb, π_2 profitot szerezni, vagy nem költ, ekkor viszont

legjobb esetben is csak a korábbi profitját realizálhatja. (Aki újítanak, azok jellemzően a nem újítók kárára fognak növekedni. Így az utóbbiak – bár nem feltétlenül szorulnak ki a piacról – csak a számviteli értelemben vett „normál profitot” fogják realizálni, mint például egy tökéletes versenypiac vállalatai. Ha senki nem újít, akkor minden profit marad ugyanakkora.) Minél többen újítanak, annál kisebb az újítással nyerhető többletprofit, azaz ha x számú vállalat dönt úgy, hogy fejleszt, akkor a várható profit $(1/x)\pi_2$. A vállalatok egyformák, így mindegyik ugyanazzal a döntési problémával szembesül. Adott vállalat akkor szán C -t újításra, ha a várható nyereség pozitív, azaz $(1/x)\pi_2 \geq C$. Tehát annál többen fognak beszállni a nagyobb piaci részesedésért folytatott versengésbe (annál nagyobb valószínűséggel száll be adott vállalat), minél nagyobb az elérhető nyereség az érte feláldozandó összeghez képest. A versengés végül is addig fokozódik, amíg a várható profit nullára csökken. (Amíg a várható profit pozitív, megéri beszállni, mert aki nem újít, az veszít a jelenlegi profitjából.) Ilyen a versengés logikája (lásd például a tökéletes verseny modelljét).

Stucke [2013] további példákat is hoz, amikor a versengés eleinte a pozitív nyereség megszerzéséről szól, majd átfordul veszteségkerülésbe, és a szabályoktól függetlenül szinte vég nélkül folytatódhat. A legismertebb ilyen helyzet talán a dollárárverés esete (lásd még *Shubik* [1971], *Bazerman* [2006] 86. o.), amikor valamekkora összegű bankjegyet, például egy húszdollárost árvereznek el úgy, hogy nemcsak a nyertes fizet érte, hanem az előző érvényes ajánlatot tevő is ki kell fizesse a saját licitjét. A gyakorlat azt mutatja, a licitálás jóval 20 dollár fölött is folytatódhat, mivel mindenki el akarja kerülni, hogy ő legyen a második.

Bazerman [2006] (87. o.) és *Stucke* [2013] (179. o.) hasonló helyzetként említi például a vállalatfelvásárlásokat. Tegyük fel, hogy A és B vállalat versenytársak, akiknek lehetőségük nyílik felvásárolni C vállalatot. A C feletti irányítás megszerzése mindkettőjük számára stratégiai fontosságú. Ha sikerül, azzal sokat nyerhetnek, de ha a versenytársuk szerzi meg, azzal veszíteni fognak (C lehet például egy harmadik versenytárs, egy fontos vevő vagy beszállító). Így végül a veszteség elkerülése érdekében jóval többet is hajlandók kifizetni C -ért, mint amennyivel a vállalat-összeolvadás növelni fogja A vagy B értékét (*Stucke* [2013] 179. o.). Létezik tehát „irracionális versengés” (*Bazerman* [2006] 90.), amikor a felek olyan helyzetben találják magukat, hogy annak ellenére, hogy egyéni szinten az egyes lépéseik racionálisak (mint például egy következő licit a dollárárverésben), a folyamat várható eredménye mindkét fél számára kedvezőtlen (ha túllicitálják a „tétet”, azzal legfeljebb az árverező nyerhet). A helyzet valójában csapda, amit csak úgy lehet elkerülni, ha egyáltalán nem tesznek ajánlatot, ez azonban csak ritkán sikerül (*Bazerman* [2006] 87.) hoz ilyen példákat is).

Hasonló versenyhelyzetek kialakulása nem ismeretlen a menedzsmentirodalomban. *Graf és szerzőtársai* [2012] a problémát úgy értelmezik, hogy a vállalat pozíciójának középpontba állítása (végső soron az irigység) visz olyan torzítást a menedzseri döntésekbe, ami miatt nem tudják elkerülni a csapdát. A vállalatvezetők ugyanis gyakran nem azt nézik, hogy adott helyzetben melyik alternatíva a legjövö-

delmezőbb a saját cégük számára, hanem azt, hogy másokhoz (például a legnagyobb versenytárshoz) képest hogyan kerülhetnek kedvezőbb helyzetbe. Sőt, *Arnett–Hunt* [2002] arra hívja fel a figyelmet, hogy az irracionális versengés hajtóereje gyakran a versenytárs legyőzése bármilyen áron, aminek következtében a felek készek a saját profitjukat is feláldozni, ha a másik félének kárt okozhatnak. A jelenség nem általános, de nagyon gyakori. Különböző kísérletekben az alanyok 46–60 százaléka választott olyan árazási sémát, amely a saját vállalatának kisebb profitot biztosított, mint a többi lehetséges változat, de a versenytársnak nagyobb veszteséget okozott (280. o.) Így fordulhatnak tehát elő (racionálisan) megmagyarázhatatlan árháborúk, túlárazott vállalatfelvásárlások vagy olyan esetek, amikor a versenytársak annak ellenére sem hajlandók együttműködni, hogy az kölcsönösen előnyös lenne.

A továbbiakban olyan piacokkal foglalkozunk, ahol a fenti probléma fennáll, azaz a π_2/C arány elég nagy ahhoz, hogy egyensúlyban minden vállalat pozitív valószínűséggel költsön újításra, így végül a versengés várhatóan mindegyikük profitját felemészti. Tegyük fel, hogy egy ilyen iparág a versenyhatóság felügyelete alá kerül. A hivatal az erőfölénnyel való visszaélés, a kizorító árazás, a tisztességtelen piaci magatartás vagy a fogyasztók megtévesztésének felderítésével és büntetésével, valamint a vállalat-összeolvadások ellenőrzésével próbálja elérni, hogy az egyre nagyobb piaci részesedés megszerzésére törekvő vállalat ne használhasson ki bármilyen lehetőséget profitja növelésére. Kérdés, hogy a tisztességes verseny feltételeinek biztosítása mikor tekinthető értéknek a vállalatok szempontjából? Milyen körülmények között jelent ez számukra olyan szolgáltatást, amelyért fizetni is hajlandók volnának?

A következőkben megmutatjuk, bizonyos feltételek teljesülése esetén a vállalatoknak érdeke a megfelelően működő versenyszabályozás léte, és ezért hajlandók akár nyereségük egy részét is feláldozni. Látni fogjuk, hogy a versenyhivatal vállalatokat korlátozó tevékenysége egyáltalán nem „szükséges rossz” a piaci szereplők szemében, hanem piaci értéket jelentő szolgáltatás. A hatóság működése révén az elérhető domináns pozícióban várható profit ugyanis oly mértékben lecsökken, hogy nem kezdenek élénk versengésbe; így az eredeti oligopolista piacszerkezet konzerválódik.

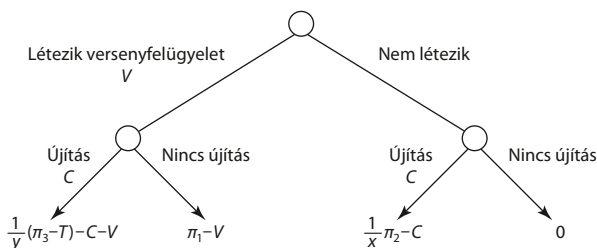
Tegyük fel, hogy a vállalatok nemcsak arról dönthetnek, hogy a nagyobb piaci részesedés megszerzéséért szánjanak-e C költséget újításra, hanem arról is, támogatják-e a versenyhivatal létrehozását. Utóbbi cél eléréséhez az iparág részéről éppen nV nagyságú hozzájárulásra lenne szükség. Mivel a vállalatok azonosak, mindenkinek V -vel éri meg támogatni a hivatal létrehozását.⁶

⁶ Pontosabban, ha megéri létrehozni a hivatalt, akkor senkinek nem éri meg V -nél nagyobb összeggel támogatni. Ha ugyanis egyéni szinten megéri V -t áldozni erre, akkor minden vállalatnak ugyanúgy megéri. Ha mindenki belead V -t, akkor éppen létre is jön a hivatal. Ennél többet senki nem fog rászánni, mert azzal ő maga nem járna jobban, csak másoknak kedvezne (nem tudja kizárni őket a „fogyasztásból”). Hasonlóképpen, ha megéri V -t adni (létrehozni a hivatalt V egyéni költségen), akkor nem éri meg ennél kevesebbet, mert a többiek nem fognak többet adni, nV -nél kevesebből pedig nem jön létre a szervezet.

A helyzetből adódóan kétféle kimenet valósulhat meg: 1. egyéni szinten megéri V -t költeni a versenyhatóságra, ezért mindenki támogatja a hatóságot, ami létrejön, tevékenységével növelve a domináns pozíció elérésének költségeit, vagy 2. nem éri meg a támogatás, így a hivatal nem jön létre.

A továbbiakban a kérdést leegyszerűsítjük arra, hogy minden vállalat azonos $V < \pi_1$ összeg felajánlásáról dönt, ahol π_1 az újítás előtti, oligopóliumban elérhető profit. Először minden vállalat dönt, hozzájáruljon-e V -vel a versenyhatóság fenntartásához. Ha nem járul hozzá, nem lesz versenyhatóság, profitja pedig aszerint alakul, hányan költöttek újításra. Ha hozzájárul, a hatóság létrejön, de az elérhető profit mindenképpen csökken V -vel. Ekkor ismét dönthet, áldoz-e C költséget újításra a nagyobb piaci részesedés megszerzése érdekében, vagy sem. Ha nem, akkor a megszerezhető legnagyobb haszon $\pi_1 - V$ lesz. Ha belefog a fejlesztésbe, akkor viszont számítania kell a versenyhatóság közbelépésére, amikor megpróbálja növelni piaci részesedését. A versenyhatóság tehát úgy működik, hogy aki mások kárára próbál növekedni,⁷ azt T mértékű bírsággal sújtja.⁸ A várható profit így ebben az esetben $(1/y)(\pi_3 - T) - C - V$, ahol y a versenyhivatal működése mellett újítók számát, π_3 pedig az újítással elérhető profitot jelöli.

A vállalat döntési lehetőségeit az 1. ábrával szemléltethetjük.



1. ÁBRA • A vállalat döntési fája

Melyik lehetőséget fogják választani? Ehhez meg kell vizsgálnunk, fejleszt-e a vállalat az egyes részjátékokban (amikor van versenyhivatal, és amikor nincs), majd hogy ezek közül melyik eset kedvezőbb számára. Ha nem támogatja a versenyhatóságot, akkor a már tárgyalt helyzet áll elő, vagyis a vállalatnak $\pi_2/(nC)$ valószínűséggel érdemes C -t áldoznia újításra. A versenyhivatalt jól működőnek nevezzük, ha arra

⁷ Nem szükséges, hogy a profit növelésének alapja π_1 tisztességtelen gyakorlat legyen, elegendő, ha a hatóság nemkívánatosnak (például túlzó árazásnak) tudja minősíteni.

⁸ A versenyhatóság működése a $T(V)$ összefüggéssel adható meg, ahol $\partial T(V)/\partial V > 0$, azaz minél jobban támogatja az iparág a versenyhivatalt, annál inkább képes növelni a domináns pozíció megszerzésének költségeit. Az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy a támogatást pénzben nyújtják, a valóságban ez azonban más segítség is lehet, például a hivatal tájékoztatása a versenytársak tervezett lépéseiről vagy kapcsolataik felhasználása a hivatali ügyek elősegítésére.

törekszik, hogy a domináns vállalat várható profitját a leleplezés és a bírságolás által $\pi_1 - V$ alá csökkentse, és így elvegye a vállalatok kedvét a nagyobb piaci részesedésért folytatott harctól. Jól működő versenyhatóság mellett tehát a „nincs újítás” lesz a domináns stratégia (egyensúlyban $\pi_3 - T < \pi_1 + C$ és $y < 1$).

Mikor támogatja egy vállalat a hatóság létrehozását? Természetesen akkor, ha a működése mellett elérhető profit magasabb, mint az a másik esetben várható. Mivel jól működő hatóság esetén a vállalatok nem újítanak, hatóság nélkül viszont igen, a támogatás feltétele:

$$\frac{1}{x} \pi_2 - C < \pi_1 - V.$$

A vállalatok csak profitjuk egy részét hajlandók a hivatalra áldozni, így az egyenlőtlenség jobb oldala biztosan pozitív. A bal oldali kifejezés várható értéke ezzel szemben nulla lesz.⁹ *Ez pedig azt jelenti, hogy a jól működő versenyhivatalra érdemes áldozni a vállalatoknak, mivel megóvják őket a versengéstől, amit a még nagyobb profitért folytatnának.*

A FELTÉTELEK TELJESÜLÉSE

Az előbbi következtetések két fontos feltétel teljesülése esetén állják meg a helyüket. Egyrészt olyan iparágról legyen szó, ahol megfelelő ösztönzők vannak jelen ahhoz, hogy a „szabad” verseny végül feleméssze a profitokat. Másrészt a versenyhivatalnak jól működőnek kell lennie, azaz olyan körülményeket kell teremtenie, hogy a vállalatok szempontjából „káros” verseny ne legyen vonzó alternatíva a *status quo*hoz képest. A továbbiakban közelebbről is megvizsgáljuk, mi szükséges e két feltétel teljesüléséhez.

Piacszerkezet

Ha a vállalatok összefognának, elkerülhetnék a fent leírt élénk versenyhelyezetet. Ehhez természetesen ellenőrizniük kellene tudni egymás lépéseit és büntetni azt, aki eltér a megállapodástól. Olyan ipágagról lehet szó tehát, ahol a piaci körülmények nem kedvezőek a kartell létrehozásához vagy fenntartásához.

A közgazdasági irodalom alapján a vállalatok közötti összejátszás annál nehezebb, minél több szereplős a piac, minél alacsonyabbak a belépési korlátok, minél kevesebb a kihasználatlan kapacitás, minél nehezebb raktározni az adott árut, minél nagyobb a magáninformációk szerepe, minél nagyobbak a különbségek a versenytársak között a termelési költségekben és a termék minőségében, valamint ha a keresleti oldalon nagy méretű, erős vevők állnak (Grout–Sonderegger [2005] 2–3. o.). Ezek közül a feltételek közül minél több teljesül, annál valószínűbb, hogy olyan piacról van szó, amely esetében ténylegesen szükséges a versenyhatóság működése.

⁹ A valószínűségi magatartás miatt x a π_2/C körül ingadozik, de várhatóan $x = \pi_2/C$.

A versenyhatóság szerepe

Vizsgáljuk meg más szempontból is, mit tesz tulajdonképpen a jól működő versenyhatóság. A versenytörvény betartása feletti őrködés, az erőfölénnyel való visszaélés, a tisztességtelen piaci magatartás vagy a fogyasztók megtévesztésének tiltása révén hihető fenyegetést jelent a piaci szereplők számára. Ha valakinek lehetősége nyílna domináns szereplővé válni, akkor sem tehetné meg költségmentesen: versenyhatósági vizsgálatokkal és nagy összegű bírságokkal kellene számolnia. Fontos kiemelni, hogy csak jól működő versenyhatóságot érdemes támogatni, tehát olyat, amely szükség esetén be tudja váltani fenyegetéseit.

Miért lesz a versenyhivatal jól működő? Egyrészt mert modellünkben tökéletes az információáramlás. A hatóság tökéletesen ismeri a piacot és a vállalatokat, tehát tudja, mekkora bírságot kell kiszabnia ahhoz, hogy az megfelelő visszatartó erőt jelentsen a piaci szereplők számára. Másrészt a vállalatoknak érdeke a hivatal hatékony működése (valós visszatartó erő létrehozása). Csak arra akarnak költeni, ami működni is fog, így mindent megtesznek, hogy amire pénzt adnak, az működjön is.

A hihető fenyegetésnek köszönhetően nem éri meg nagyobb versenybe kezdeni a nagyobb piaci részesedés reményében, és ezért minden marad a régiben. Észre kell vennünk, hogy jelen esetben a versenyhatóság úgy működik, mintha „kartellmegállapodást” tartatna be a vállalatok között. Természetesen nem a szó eredeti értelmében vett kartellról beszélünk. Ki nem mondott megállapodásról van szó, amelyet a szereplők egymás között nem tudnának kikényszeríteni. Felbérelnek tehát egy „szolgáltatót”, amelynek az a feladata, hogy bármely szereplővel szemben fenntartsa azt az – egy vállalat számára túlságosan nagy költséggel járó – fenyegetést, ami elriasztja őket a versengéstől akkor is, ha lenne lehetőségük a domináns pozíció megszerzésére. Ily módon közösen, külső közreműködéssel érik el a megállapodás betartatását, ami azért is előnyös, mert megosztja a terhet az iparág vállalatai között.

A versenyhatóság működését felfoghatjuk egyfajta biztosításként is. Adott biztosítási díj (V) fejében a vállalat ígéretet kap arra, hogy káresemény (valaki a többiek kárára próbál növekedni) bekövetkeztekor a hivatal intézkedik, és letöri az illető törekvéseit.

A jól működő versenyhivatal ezzel egyidőben a vele szemben (nem a vállalatok részéről) támasztott követelményeket is teljesíti: a verseny fenntartását szolgálja, fennmaradását kényszeríti ki. Mindez magyarázatot adhat a versenyhivatalok általános elfogadottságára: tevékenységükkel mindenki jól jár, a fogyasztók és az iparág egyaránt.

Eredményeink ezen a ponton összeegyeztethetők a szabályozás normatív elméletével, ennek ellenére sokkal inkább az érdekcsoport-elméletet látszanak megerősíteni. A modell keretei között létezik olyan csoport (az iparág vállalatai), amelynek érdekében áll anyagi hozzájárulás révén is létrehozni a versenyhivatalt, azaz a versenyszabályozás iránt fizetőképes kereslet mutatkozik.

A modellből levonható következtetések ellenőrzéséhez szükség van tényleges versenyhatósági esetek vizsgálatára. A következő fejezetben megmutatjuk, hogy mely iparágakkal foglalkozik legtöbbet a brit és a holland versenyhivatal, illetve áttekintjük, a különböző szabályozásméletek alapján melyekkel kellene foglalkozniuk. Ezáltal rávilágíthatunk, melyik elmélet áll nagyobb összhangban a gyakorlattal.

EREDMÉNYEINK AZ ADATOK TÜKRÉBEN

Megmutattuk, hogy létezhetnek iparágak, amelyek számára a versenyhatóság működése kifejezetten előnyös, piaci értéket jelentő szolgáltatás. Ahhoz azonban, hogy megállapíthassuk, modellünk valóban alkalmas-e az állami szabályozás szerepével kapcsolatos bármelyik elmélet alátámasztására, meg kell vizsgálnunk, mennyire áll összhangban a tapasztalatokkal.

Modellünk alapján egyrészt azt várjuk, hogy a versenyhatóságok – legalábbis eseteik többségében – olyan piacokkal foglalkoznak, ahol a piaci körülmények valamilyen nem kedveznek a kartell létrehozásának vagy fenntartásának. Másrészt feltételezhetjük, hogy a versenyhatóságok kartellekkel és versenykorlátozásokkal kapcsolatos eseteit vizsgálva (néhány kivételt leszámítva) ugyanazon piacok szereplői fognak vissza-visszatérni.

A következőkben összevetjük a közgazdasági elmélet (szűkebben a piacelmélet, *industrial organization*) által problémásnak gondolt piacokat a versenyhatóságok által ténylegesen vizsgált iparágakkal. Az eredmények tükrében kiderül, valóban azokkal a szektorokkal foglalkoznak-e (legtöbbet) a hatóságok, amelyekről feltételezhető, hogy nem kielégítő a verseny mértéke. Az „igen” válasz inkább a szabályozás normatív elméletét támasztja alá. A „nem” pedig inkább az érdekcsoport-elmélet (és fenti modellünk) elfogadásának kedvez. Modellünk relevanciája és további finomítási lehetőségei szempontjából az is fontos kérdés, hogy milyen közös tulajdonságok jellemzi azokat az ágazatokat, amelyek leginkább igénylik a versenyhivatal figyelmét.

A versenyszempontból kritikus piacok kiszűrésével foglalkozik az *OFT* [2004] tanulmány, melyet az Egyesült Királyság versenyhivatala, az Office of Fair Trading (OFT) számára készítettek. A projekt célja a fogyasztói jólét szempontjából potenciálisan problematikus piacok feltárása volt. A szerzők olyan módszer kifejlesztésére törekedtek, amelynek segítségével mintegy „felülről lefelé” haladva (azaz nem valamely, a piaccal kapcsolatban álló szereplő figyelemfelhívása alapján) állapítható meg, milyen ágazatokban valószínű a fogyasztói jólét csökkenése a versenyt korlátozó körülmények/tevékenységek által. Ezt követően azonosítani tudták a „legrosszabb” helyzetűnek bizonyuló piacokat (*OFT* [2004] 1. o.) A módszer természetesen csak segítségül szolgál ahhoz, hogy megállapítható legyen, mely területekre *kellene* odafigyelnie a hivatalnak a különböző piacelméleti megfontolások alapján. Amennyiben

találunk is olyan szektort, amellyel a versenyhivatal eddig tipikusan nem foglalkozott, még nem jelenti azt, hogy beavatkozásával növekedne a jólét (uo. 2. o.).

A szerzők különböző, a verseny elégtelen voltát jelző indikátorokhoz (például belépési korlátok, alacsony termelékenység, magas piaci koncentráció stb.) rendelt jelzőszámok alapján rangsorolták az iparágakat (az adatok az Egyesült Királyságra vonatkoznak). Az ágazatokat a UK SIC¹⁰ négy számjegyig (szakágazatok) terjedő besorolása alapján különítették el. 515 szakágazatot vizsgáltak, de még ez a viszonylag nagy szám sem elegendő ahhoz, hogy a kategóriák egyértelműen megfeleltethetők legyenek egyetlen (releváns) piacnak. A különböző alapanyagokból (fém, fa, műanyag stb.) készült közeli helyettesítő termékek könnyen kaphatnak eltérő ágazati besorolást, míg olyan kategóriák, mint a „telekommunikáció” vagy a „csővezetékes szállítás” a verseny szempontjából nyilvánvalóan nem csak egy-egy piacot testesítenek meg (OFT [2004] 5. o.) Az iparágak összesített rangsora nyolc mutatószám felhasználásával készült (11–25., 28. o.). A mutatószámok a következők voltak:

1. lemorzsolódási arány: a piacra belépő és onnan kilépő összes vállalat száma osztva a piacon lévő vállalatok számával (adónyilvántartás alapján, 2001. évi adatok);
2. költséghátrány-hányados: az egy munkásra jutó hozzáadott érték az összes forgalom 50 százalékát adó legkisebb vállalatoknál osztva az egy munkásra jutó hozzáadott értékkel a forgalom 50 százalékát adó legnagyobb vállalatoknál (1998–2002 évek átlaga);
3. munkatermelékenység (évi átlagos változás, 1998–2002);
4. teljes tényezőtermelékenység (évi átlagos változás, 1998–2002);
5. C3 koncentrációs hányados (átlag, 1998–2002);
6. koncentráció ingadozása (C3 relatív szórása, 1998–2002);
7. jövedelmezőség: a lekötött tőke megtérülése (ROCE) és a tőkeköltség közötti átlagos különbség (1999–2002);
8. importarány (az import átlagos aránya a belföldi termeléshez viszonyítva, 1998–2002).

A tanulmány készítői a mutatók súlyozását Borda-módszerrel végezték, az egyes mutatószámokhoz a szerzők által tetszőlegesen választott súlyokat rendelve (31. o.). A 15 „legkritikusabb” ágazat között olyanok szerepelnek, mint az illatszer-kiskereskedelem, a dohányáru-nagykereskedelem, az építőipari, bányászati gépek nagykereskedelme, a cukorgyártás, a könyv-, újság-, és papíráru-kiskereskedelem, a pékáru- és édesség-kiskereskedelem, a gyógyszer-kiskereskedelem vagy az elektromos háztartási cikkek javítása [a teljes listát lásd a *Függelék A*) részében]. A közgazdasági elmélet tehát azt sugallja, hogy az előbbi szakágazatokban várható leginkább a piaci verseny korlátozására irányuló magatartás. Amennyiben a szabályozás a jólét növelésére irányul, a versenyhatóság ezekkel a piacokkal fog gyakran foglalkozni.

¹⁰ Standard Industry Classification, a brit tevékenységi osztályozási rendszer (lásd ONS [2003]).

Ha áttekintjük, milyen ügyekkel foglalkozott a gyakorlatban az OFT az előbb vizsgált időszakban, azt látjuk, hogy a hatóság többször foglalkozott a tetőszerkezet-építési piaccal (több millió font bírságot szabtak ki összesen), a hírlapkiadással, a közúti közlekedéssel, a televíziós műsorszolgáltatással és a játék-nagykereskedelemmel [a teljes listát lásd a *Függelék B*) részében]. A 15 legrosszabbnak jósolt szakágazat közül azonban az OFT által kiemelt ügyek csak a szárazföldi személyszállítást (7. hely), a papíráru-kereskedelmet (8. hely), valamint a fogadásokat (11. hely) érintik.

Néhány évvel később a holland versenyhatóság (*Nederlandse Mededingingsautoriteit, NMa*) is kifejlesztett a problémás piacok azonosítására szolgáló – az OFT [2004] tanulmányhoz hasonló – „felülről lefelé” megközelítésű indexszámot (*competition index, CI*). Kilenc indikátort választottak ki, amelyek alapján a verseny elégtelenségére lehet következtetni (*Petit* [2012] 20–22. o.). Az indikátorok a következők:

1. szakmai szervezetek száma az iparágon belül,
2. hazai árak az EU-s árakhoz viszonyítva,
3. Herfindahl–Hirschman-index,
4. vállalatok száma az iparágban,
5. importarány,
6. piaci növekedés,
7. lemorzsolódási arány,
8. túlélési arány,
9. K+F-kiadások.

A rangsorolással kapcsolatos problémák kiküszöbölése érdekében az egyes mutatószámokat először $[0, 1]$ skálájúvá transzformálják, és ezek súlyozott összege adja a CI-t. Azért, hogy az önkényesen választott súlyok szerepét enyhíteni lehessen, Petit három különböző súlyozást is megvizsgált (uo. 32. o.), de az eredmények nem különböztek szignifikánsan egymástól. A holland tevékenységi osztályozási rendszer 4 számjegyű felosztásában szereplő 502 szakágazat adatai¹¹ alapján a 15 legkritikusabb ágazat között szerepel például a malátagyártás, mészgyártás, vas-, acél-, vas-ötvözet-alapanyag gyártása, gipszgyártás, üdítőital, ásványvíz gyártása, sörgyártás, vasúti szállítás, hajókölcsönzés, és a cementgyártás [a teljes listát lásd a *Függelék C*) részében].

Az NMa 2008–2011 közötti ügyeit áttekintve kiderül, hogy a hivatal többször foglalkozott az építőiparral, az optikai szálás hálózatokkal (távközlés), az iparivíz-szolgáltatással, a vasútpálya-használattal, a földgáz-nagykereskedelemmel, a hírlapkiadással, a szupermarketek piacával, a helyközi tömegközlekedéssel és az otthoni ápolási szolgáltatásokkal [a teljes listát lásd a *Függelék D*) részében]. A 15 legrosszabbnak jósolt szakágazat közül azonban csak az üdítőital-gyártás (6. hely), a sörgyártás (7. hely),

¹¹ Az adatok a 2008. évre vonatkoznak, kivéve a szakmai szervezetek számát (2010-es adat).

a vasúti szállítás (8. hely), valamint a postai szolgáltatások (15. hely) szerepeltek négy év alatt – egy-egy ügy erejéig. Ahhoz képest, hogy a *CI* kidolgozását az vezérelte, hogy a holland versenyhivatal jobban odafigyelhessen a „kartellgyanús” ágazatokra, a problémásként azonosított piacoknak csak töredékével foglalkoztak (uo. 8. o.).

Az eredmények alapján megállapítható, hogy az elmélet által versenyszempontból kritikusnak minősített ágazatok közül csak kevés található mind a brit, mind a holland versenyhivatal „ügyfelei” között. A hatóságok nem ugyanazokra a piacokra helyezik a hangsúlyt, amelyeket különböző elméleti konstrukciók alapján (piaci koncentráció, költséghátrány-hányados, munkatermelékenységi mutató stb.) az optimálistól eltérően működnek. Ez az eredmény az állami szabályozás érdekcsoport-elméletét látszik alátámasztani.

Azt is megállapíthatjuk, hogy léteznek olyan piacok, amelyekkel a versenyhivatalok „rendszeresen” (a vizsgált évek alatt többször is) foglalkoztak. Valószínűsíthetjük, hogy ezeknek az ágazatoknak olyan közös jellemzőik vannak, amelyek szükségessé tehetik a versenyhivatali közreműködést, például folyamatosan büntetnie kell a versenykorlátozással nagyobb piaci hatalomra törekvő versenytársakat. Alapos vizsgálatok (ágazatok tanulmányozása, piacok részletes feltérképezése stb.) segítségével lehetséges volna a közös jellegzetességek feltárása, majd a tanulmányunkban vázolt modell finomítása és újbóli tesztelése. Erre a lépésre erőforrásaink szűkössége miatt egyelőre nem teszünk kísérletet.

Következtetéseinket természetesen kellő elővigyázatossággal kell kezelni. Az általunk vizsgált gyakorlat csak kettő a világ sok szabályozási rendszere közül. Bár úgy véljük, ismereteink a szabályozás érdekcsoport-elméletét támasztják alá, nem volna helyes arra következtetnünk, hogy ez minden országban így van, vagy hogy bizonyítékot nyertünk az elmélet igaz voltára vonatkozóan. Az eredmények megbízhatósága szintén vet fel kérdéseket: a „legrosszabb” ágazatok azonosításához felhasznált adatok hiányossága vagy pontatlansága, az OFT ügyei közül csak bizonyos (kiemelt jelentőségű) esetek számbavétele, a szakágazatok nem megfelelő egyezése a releváns piacokkal, az esetek felületes vizsgálata mind-mind gyengíti állításaink erejét.

Elmondhatjuk, hogy a tanulmányunkban vázolt modell következtetése (létezik iparágak, amelyek számára piaci értéket jelent a versenyhivatal működése) az érdekcsoport-elmélet elfogadását támasztja alá. Tapasztalati szinten (a versenyhatóság működése következtében nem fognak monopolizálódni a piacok) azonban nem mond ellent a normatív elméletnek sem. Az empirikus vizsgálódásban kimutatott eltérés (a versenyhivatal nem kimondottan azokra az ágazatokra figyel napi gyakorlatában, amelyeket a közgazdasági elmélet alapján kritikusként azonosíthatunk), alátámasztja az érdekcsoport-elméletet (nem azokkal a piacokkal foglalkozik, ahol vélhetően nagy a jóléti veszteség), és saját modellünket is (egy-egy ágazattal évről évre ismétlődően foglalkozik a hatóság). A mérések bizonytalansága miatt ez az eltérés részben alátámasztja a normatív elméletet is (vannak ágazatok, amelyek a közgazdasági elmélet alapján problémásnak minősülnek, és foglalkozik velük

a versenyhivatal), modellünknek viszont ekkor sem mond ellent. Megállapíthatjuk, hogy modellünk által sikerült egyfajta „bizonyítékot” találni, amely elméleti síkon alátámasztja – mintegy részletezi – a szabályozás érdekcsoport-elméletét, és a tapasztalatoknak sem mond ellent.

ÖSSZEFOGLALÁS

A versenyhatóság – tágabban az állami szabályozás – kialakításának okaira vonatkozóan számos elmélet ismert. Ezek közül kettőt tárgyaltunk: a normatív elméletet (a szabályozó elsődleges célja a társadalmi jólét növelése) és az érdekcsoport-elméletet (a szabályozó önérdékkövetéséből különböző csoportok érdekeit fogja szolgálni). Egyik elmélet elfogadásához vagy elvetéséhez sem áll rendelkezésre elégséges bizonyíték. Annyit tehetünk tehát, hogy vizsgálatokat végzünk egyik vagy másik elmélet alátámasztására.

Tanulmányunkban erre tettünk kísérletet: egy egyszerű szituáció felvázolásától eljutottunk a vállalatok szabályozásban való érdekeltségéig. Modellünkkel megmutattuk, hogy léteznek iparágak, ahol a vállalatoknak érdeke a jól működő versenyhatóság léte, sőt annak finanszírozására is hajlandók. Kiindultunk egy oligopolisztikus szerkezetű piacból, ahol egyensúlyi helyzet áll fenn, és minden szereplő pozitív profittal rendelkezik. Mindenki előtt nyitottá válik a lehetőség, hogy adott összeget újírtásra fordítson, ezáltal esélyt kapjon nagyobb profitot szerezni. Láttuk, hogy szabadpiacon ez a helyzet a nyeresémény mértékétől függő intenzitású harchoz vezet, aminek a végén senki sem nyer, mert a versengés végül felemészti a gazdasági profitot. A szabad verseny alternatívája, hogy létezik versenyhatóság, amely a tiltáson kívül felderíti és bünteti is a tisztességes verseny szabályaival ellentétes magatartást. A vállalatok ezen „szolgáltatásért” cserébe hozzájárulnak a hivatal fenntartásához. Beláttuk, hogy az iparágnak érdemes támogatni egy jól működő versenyhatóságot, amely az általa kiszabott büntetések segítségével „megfékezi” az esetleg monopóliumszerzésre törekvő vállalatokat. A hivatal feladata, hogy szankcióival távol tartsa a szereplőket a domináns pozícióra törekvéstől. El kell érnie, hogy ne legyen érdemes elmozdulni a fennálló egyensúlyi állapotból. Ez az összes szereplőnek előnyös, hiszen profitjuk pozitív (minden bizonnyal sokáig az is maradhat), és a korábbi versenyhelyzetet is sikerül fenntartani.

A modell empirikus teszteléséhez és az alternatív szabályozáselméletek közötti választáshoz megvizsgáltuk az Egyesült Királyság és Hollandia versenyhivatalainak működését. Az *OFT* [2004] és *Petit* [2012] alapján azonosítottunk 15 brit és 15 holland szakágazatot, ahol a közgazdasági elmélet alapján a verseny korlátozása és így a fogyasztói jólét csökkenése várható. Majd listánkat összevetettük a hatóságok által a vizsgálatokat követő három évben tárgyalt esetekkel. Azt tapasztaltuk, hogy a két halmaznak viszonylag kevés közös eleme van, ami inkább az érdekcsoport-

elméletet támasztja alá. Léteznek azonban piacok, amelyekkel vissza-visszatérően foglalkoznak a versenyhivatalok. Ez a tény modellünket erősíti.

Mindezek alapján elmondható, hogy a cikkünkben ismertetett modell alátámasztja a szabályozás érdekcsoport-elméletét, és nem mond ellent a vizsgált adatoknak sem. Finomítása érdekében javasolt a versenyhivatali esetek között sokszor szereplő iparágak további tanulmányozása, ami feltárhatja azokat a közös vonásokat, amelyek alapján adott piac érdekelt lesz a versenyszabályozás fenntartásában.

IRODALOM

- ARNETT, D. B.–HUNT, S. D. [2002]: Competitive irrationality: The influence of moral philosophy. *Business Ethics Quarterly*, Vol. 12. No. 3. 279–304. o.
- BAZERMAN, M. H. [2006]: *Judgment in Managerial Decision Making*. 6. kiadás, John Wiley and Sons, Hoboken, NJ.
- CULLIS, J. G.–JONES, P. R. [2003]: *Közpénzügyek és közösségi döntések*. Aula Kiadó, Budapest.
- DELOORME, C. D. JR.–FRAME, W. S.–KAMERSCHEN, D. R. [1997]: Empirical evidence on a special-interest-group perspective to antitrust. *Public Choice*, Vol. 92. No. 2. 317–335. o.
- DILorenzo, T. J. [1985]: The Origins of Antitrust: An Interest-Group Perspective. *International Review of Law and Economics*. Vol. 5. No. 2. 73–90. o.
- GRAF, L.–KÖNIG, A.–ENDERS, A.–HUNGENBERG, H. [2012]: Debiasing competitive irrationality: How managers can be prevented from trading off absolute for relative profit. *European Management Journal*, Vol. 30. No. 4. 386–403. o.
- GROUT, P. A.–SONDEREGGER, S. [2005]: Predicting cartels. Economic discussion paper, OFT773, Office of Fair Trading, London. http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.offt.gov.uk/shared_offt/reports/comp_policy/oft773.pdf.
- OFT [2004]: Empirical indicators for market investigations. Part 1, OFT 749b, http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.offt.gov.uk/shared_offt/reports/comp_policy/oft749b.pdf; Part 2. OFT 749c, http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.offt.gov.uk/shared_offt/reports/comp_policy/oft749c.pdf.
- OLSON, M. J. [1997]: Egy csoport- és szervezetelmélet. Megjelent: *Olson, M. J.*: A kollektív cselekvés logikája. Osiris Kiadó, Budapest, 13–71. o.
- ONS [2003]: UK Standard Industrial Classification of Economic Activities. <https://www.ons.gov.uk/methodology/classificationsandstandards/ukstandardindustrialclassificationofeconomicactivities/uksicarchive>.
- PELTZMAN, S. [1976]: Toward a More General Theory of Regulation. NBER Working Paper Series, No. 133. <http://www.nber.org/papers/w0133.pdf>
- PETIT, L. [2012]: The Economic Detection Instrument of the Netherlands Competition Authority. The Competition Index. NMa Working Papers, No. 6. <https://www.acm.nl/nl/download/bijlage/?id=8993>.
- POSNER, R. A. [1974]: Theories of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*. Vol. 5. No. 2. 143–170. o.

- SHUBIK, M. [1971]: The Dollar Auction Game: A Paradox in Noncooperative Behavior and Escalation. *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 15. No. 1. 109–111. o.
- STIGLER, G. J. [1971]: Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 2. No. 1. 3–21. o.
- STUCKE, M. E. [2013]: Is competition always good? *Journal of Antitrust Enforcement*, Vol. 1. No. 1. 162–197. o.
- TIROLE, J. [2003]: *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press, Cambridge.
- TOLLISON, R. D. [1985]: Public Choice and Antitrust. *Cato Journal*, Vol. 4. No. 3. 905–916. o.

FÜGGELÉK

A) Nem kielégítő piaci verseny gyanúja az Egyesült Királyságban

A versenyszempontból problémás piacok kiszűrésével foglalkozó *OFT* [2004] tanulmány empirikus eredményei alapján az Egyesült Királyságban a következő ágazatok esetében állhat fenn erős gyanú arra vonatkozóan, hogy a piaci verseny nem kielégítő (35–39. o.):

1. nukleáris fűtőanyag gyártása (sok szempont szerint kapott magas helyezést, mindazonáltal erősen szabályozott iparágról van szó),
2. illatszer-kiskereskedelem,
3. dohányáru-nagykereskedelem,
4. egyéb szárazföldi szállítást segítő tevékenység: a szakágazat igen széles spektrumú, a személypályaudvari menetjegy-árusítást, a vasúti infrastruktúra működtetését és a lakókocsik téli tárolását egyaránt tartalmazza,
5. építőipari, bányászati gép nagykereskedelme,
6. cukorgyártás,
7. egyéb szárazföldi személyszállítás,
8. könyv-, újság-, papíráru-kiskereskedelem,
9. pékáru-, édesség-kiskereskedelem,
10. ifjúsági turisztaszállítás-szolgáltatás (kis jövedelmezőségű, változó koncentrációjú, viszonylag kis piacmérettel rendelkező szakágazat),
11. szerencsejáték, fogadás (nagy, jövedelmező, koncentrált szektor, de a lemorzsolódás is meglehetősen nagy),
12. gyógyszer-kiskereskedelem (viszonylag kis piac),
13. egyéb, máshova nem sorolt szerszámgép gyártása (sokféle termék gyártását öleli fel, így több piacot foglal magában),
14. elektromos háztartási cikk javítása (a legjövedelmezőbb szakágazat, a koncentráció is nagy; a többi mutató alapján azonban valószínű, hogy a belépési korlátok nem jelentősek),
15. cukor-, édesség-, pékáru-nagykereskedelem.

B) Az OFT által vizsgált ügyek

A rendelkezésre álló adatok alapján¹² az OFT [2004] vizsgálatot követő években (2002. április 1. – 2005. március 31.)¹³ a következő piacokkal foglalkozott az OFT:

- 2002–2003: játék-nagykereskedelem, televíziós műsorszolgáltatás, gépjárműalkatrész-kereskedelem, hangfelvétel-sokszorosítás (CD-lemezek), élőállat-nagykereskedelem, porcelángyártás.
- 2003–2004: betegápolási szolgáltatás, hírlapkiadás, tetőszerkezet-építés, filmgyártás, tőzsde, biztosítás.
- 2004–2005: fehér rum forgalmazása, tetőszerkezet-építés (két nagyobb eset), közúti közlekedés (autóbusz), televíziós műsorszolgáltatás, lóversenyzés, internetes szolgáltatások.

C) Versenyszempontból leginkább problémás iparágak Hollandiában

A CI érték alapján versenyszempontból leginkább problémás iparágak a következők (*Petit* [2012] 31. o.):

1. malátagyártás,
2. egyéb nem desztillált, erjesztett ital gyártása,
3. mészgyártás,
4. vas-, acél-, vasötvözet-alapanyag gyártása,
5. gipszgyártás,
6. üdítőital, ásványvíz gyártása,
7. sörgyártás,
8. vasúti szállítás,
9. vízi szállítóeszköz kölcsönzése,
10. televízió és rádió vevőkészülékének gyártása,
11. nukleáris fűtőanyag gyártása,

¹² Az adatok az OFT éves jelentéseiből (2002–2003, 2003–2004, 2004–2005) származnak (<http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140525130048/http://www.of.gov.uk/OFTwork/publications/publication-categories/corporate/annual-report>). (2002 óta az OFT jelentéseit nem a naptári évhez, hanem az üzleti évhez igazítva készíti.) A felsorolásban csak a jelentésekben kiemelt – az OFT megítélése szerint valamilyen szempontból nagy jelentőségű – és kimondottan versenykorlátozással kapcsolatos (nem fogyasztóvédelmi jellegű vagy vállalat-összeolvadásokat érintő) esetek szerepelnek.

¹³ Mivel egy-egy ügy lezárása évekig is eltarthat, itt az OFT [2004] rangsorolás alapjául szolgáló 1998–2002-es éveket követő három évet vettük figyelembe.

12. gőzkazán gyártása,
13. cementgyártás,
14. gumiabroncs újrafutóztatása és felújítása,
15. postai szolgáltatások.

D) A holland versenyhivatal által vizsgált ágazatok

Az NMa éves jelentései alapján¹⁴ a *Petit* [2012] által készített rangsor esetében¹⁵ a következő ágazatokkal foglalkozott a holland versenyhivatal.

- 2008: Üzleti regiszterek piaca, optikai szálak hálózatai, iparivíz-szolgáltatás, közúti szállítóeszközök, háztartási termékek, forgalomirányító rendszerek és berendezések, építőipar, állatgyógyszer-nagykereskedelem, pszichoterapeuták piaca, teniszpályák, földgáz-hálózatok, repülőtér árazási gyakorlata, otthoni ápolási szolgáltatások, áram-nagykereskedelem, földgáz-nagykereskedelem, vasúti hálózat, vízi szállítás, pékáruk, virághagyma-előállítás, sörfőzdék, lótenyésztés, autójavítás.
- 2009: Vegyi anyagok kereskedelme, festővállalkozások piaca, tereprendezés, építőipar, földgáz-kiskereskedelem, hírlapok piaca, optikai szálak hálózatai, iparivíz-szolgáltatás, malomipar, zöldség-gyümölcs kereskedelem, virágkereskedelem, üdítőital-gyártás, zöldségtermesztés, tejtermékek gyártása, szupermarketek piaca, egészségügyi szolgáltatók, vasúti pályahasználat, repülőtér árazási gyakorlata, helyközi tömegközlekedés (busz), földgáz-nagykereskedelem.
- 2010: Feldolgozóipar, hőszigetelő üveg gyártása, szarvasmarha-tenyésztés (borjúhús), egészségügyi szolgáltatók, gyógyszertárak piaca, motoros kerekesszékek gyártása, hírlapkiadás, útépités, középiskolai tankönyvek piaca, termelőszövetkezetek, szupermarketek piaca, helyi tömegközlekedés.
- 2011: Szemétszállítás, halászat, kerékpárgyártás, orvosi műszerek gyártása, ipari mosodák, ingatlankereskedők, ingatlanközvetítők, ingatlanfinanszírozás, jelzáloghitelek, utazási irodák, kozmetikumok, helyközi tömegközlekedés (busz), mobiltelefon-szolgáltatás, egyetemek piaca, televíziós műsorszórás, mobiltelefon-kiskereskedelem, postai szolgáltatások, általános orvosok, otthoni ápolási szolgáltatások.

¹⁴ [https://www.acm.nl/en/publications/search-publications/?zf\[\]=so%3A10&zf\[\]=kw%3A132&zf\[\]=qu%3A](https://www.acm.nl/en/publications/search-publications/?zf[]=so%3A10&zf[]=kw%3A132&zf[]=qu%3A)

¹⁵ Mivel egy-egy ügy lezárása évekig is eltarthat, a *Petit* [2012] rangsorolása alapjául szolgáló 2008-as évet követő három évet is figyelembe vettük.

• Győrfi Anita •

A TÚLZÓ ÁRAZÁS MINT ERŐFÖLÉNNYEL VALÓ VISSZAÉLÉS AZ UNIÓS ÉS A MAGYAR JOGGYAKORLATBAN*

Az EUMSZ 102. cikk a) pontja tiltja a túlzóan magas árak alkalmazását, miközben a témával foglalkozó közgazdászok többsége egyetért abban, hogy a túlzóan magas árak meghatározása nem lehet egyszerre objektív és hatékony, vagyis sérti a jogbiztonságot, vagy ésszerűtlen megoldáshoz vezet. A tanulmány szerzője arra keresi a választ, hogy adható-e megfelelő megoldás a problémára, miközben áttekintést nyújt arról, hogyan kezelik a túlzó árazás jogintézménye által támasztott kihívásokat az Európai Unió intézményei és a magyar versenyhatóság.

BEVEZETÉS

Az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés (EUMSZ) 102. cikkének a) pontja visszaélésnek minősíti a túlzottan magas árak kiszabását, ha a vállalat erőfölénye megállapítható. A rendelkezés célja, hogy megvédje a kiegyenlített erőviszonyban lévő fogyasztókat a vállalatok kizsákmányolásától – vagyis attól, hogy a vállalat erőfölényét fogyasztók hátrányára használja. Ahhoz, hogy egy adott termékről vagy szolgáltatásról megállapíthassuk, hogy annak ára túlzottan magas-e, először is azt kell megmondani, hogy mihez képest viszonyítjuk. Olyan összehasonlítási alapot kell találni, amellyel a vizsgált termék vagy szolgáltatás összevethető, és amelyről azt gondolhatjuk, hogy az ára nem túlzó. Ezt követően pedig arra a kérdésre kell válaszolni, hogy a fennálló árkülönbség túlzott mértékben nagy-e.

Ez a vizsgálat nagyon bonyolult, sok erőforrást igényel, ráadásul nagyon nagy a fölösleges beavatkozás veszélye, amely hosszú távon nagyobb fogyasztói károkat okoz, mint a rövid távon elérhető haszon. E tanulmány azt vizsgálja meg, hogy milyen feltételek esetén avatkozik be a vállalatok árazásába Magyarország és az Európai Unió versenyhatósága, milyen módszert alakított ki a joggyakorlat a túlzás meghatározására, illetve hogy milyen érvek és ellenérvek merültek fel a szakirodalomban a beavatkozás mellett és ellen.

A tanulmány röviden áttekinti a túlzó árazással kapcsolatos európai uniós joggyakorlatot, tárgyalja a beavatkozás elleni és melletti elméleti érveket, majd pedig

.....
* Ezúton szeretnék köszönetet mondani Kovács Csabának értékes tanácsaiért és hasznos észrevételeiért.

a túlzó ár elleni fellépés nehézségeit követően a megoldási lehetőségeket vázolja. Végül szó lesz arról, hogy a szakirodalomban és az Európai Bizottság (Bizottság), illetve az Európai Unió Bírósága (EUB) joggyakorlatában körvonalazódott módszertan hogyan érvényesül a magyar joggyakorlatban.

TÚLZÓ ÁRAK MEGÁLLAPÍTÁSA AZ UNIÓS JOGGYAKORLATBAN

A Bizottság a 102. cikk *a*) pontja alapján először 1974-ben a General Motors-ügyben marasztalt el erőfölényes vállalatot túlzóan magas ár alkalmazása miatt (75/75/EEC sz. bizottsági döntés, General Motors Continental, 1974). Az ügyben a Bizottság az adott termék árait annak előállítási költségével vetette össze, és túlzónak minősítette a General Motors által kiszabott árakat, mivel ugyanazt az árat alkalmazta mind az amerikai, mind az európai modellek ellenőrzési eljárása esetén, holott az európai modellek költségvonzata ennél kisebb volt. Később azonban az Európai Bíróság ezt a döntést megsemmisítette, mivel úgy ítélte meg, hogy e magas árak csak átmenetiek voltak, így a General Motors Co. tevékenysége nem számít visszaélésnek (26/75 sz. ügy, General Motors Continental NV *versus* Commission, 1975, 19–22. bekezdés).

Ezt követően 1975-ben a United Brands-ügyben szintén túlzó ár miatt rótt ki bírságot a Bizottság (76/353/EEC sz. bizottsági döntés, Chiquita, 1975), amely végző soron a túlzó árzással kapcsolatos versenyjogi joggyakorlat legkiemelkedőbb esetének bizonyult. Itt a hatóság azzal érvelt, hogy a vállalat Írországból is képes profittal értékesíteni a Chiquita banánokat, így a németországi banánárak túlzók, mivel a németországi árusító központok közelebb vannak a kikötőhöz, így a vállalat költségei kisebbek. Az EUB ezt megalapozatlannak ítélte, mivel úgy vélte, hogy a Bizottság nem teljes részletességgel vette figyelembe a vállalat költségszerkezetét, és ezért döntése nem volt kellően megalapozott (27/76 sz. ügy, United Brands Company *versus* Commission, 1978).

Az ügy eldöntésére az EUB egy két lépcsős tesztet alkotott. A 250. bekezdésben mindenekelőtt megállapította, hogy „a túlzó ár visszaélésnek minősül, ha [az ár] nem áll arányban a nyújtott szolgáltatás gazdasági értékével” (27/76 sz. ügy, United Brands Company *versus* Commission 1978, 250. bekezdés).

Eszerint az adott termék vagy szolgáltatás árait annak gazdasági értékével összevetve kell értékelni. A gazdasági értékkel arányos árak meghatározására pedig a 252. bekezdésben kimondta, hogy először meg kell állapítani, hogy:

- ♦ „1. fennáll-e túlzott aránytalanság a ténylegesen felmerült költségek és az alkalmazott ár között, ha pedig a kérdésre a válasz igenlő, azt kell vizsgálni, 2. hogy az alkalmazott ár akár önmagában, akár a versenytársak áraihoz viszonyítva tisztességtelennek minősül-e.” (27/76 sz. ügy, United Brands Company *versus* Commission, 1978, 252. bekezdés.)

Ezek alapján tehát elmondható, hogy túlzóan magas árak alkalmazása miatt egy vállalat akkor marasztalható el, ha 1. a vállalat úgynevezett erőfölénnyel rendelkezik a releváns piacon, és 2. a vállalat adott termékének vagy szolgáltatásának árai meghaladják annak valamilyen módon definiálendő és mérendő költségeit, valamint 3. az alkalmazott ár a termék vagy szolgáltatás úgynevezett gazdasági értékével önmagában vagy más vállalatokkal (például versenytársakkal) összevetve aránytalannak minősül. Ha a feltételek valamelyike nem teljesül, a túlzó árazás nem állapítható meg.

A United Brands-eset jelentőségét nem csupán az adja, hogy a túlzó árazással kapcsolatos ügyek megítélésekor jelenleg is a fent vázolt módszertan alapján jár el a Bizottság és az EUB, hanem az, hogy az EUB ezzel bevezette a versenyjogi joggyakorlatba a gazdasági érték fogalmát. Ezek alapján a joggyakorlatban először került megfogalmazásra, hogy a túlzó árazás meghatározásához nem elegendő az árak költségekkel való összevetése, hanem az adott termék vagy szolgáltatás gazdasági értékének vizsgálata a megfelelő kiindulási alap. Bár igaz, hogy a közgazdaságtani elméletben a 18–19. században a klasszikus politikai gazdaságtan követői a gazdasági értéket a termék vagy szolgáltatás előállítási költsége alapján állapították meg, a 20. századra a neoklasszikus értékelmélet következményeként a gazdasági érték a versenyzői piacon kialakult egyensúlyi árat jelentette, amely a keresleti és kínálati oldalon lévő piaci szereplők interakcióinak eredményeként határozható meg. (*Backhouse* [2002], 159.o. és 167–172. o.) Vagyis, az EUB ezzel csökkentette a közgazdaságtani elméleti eredményeinek és a joggyakorlat között húzóó feszültséget.

Ezzel összhangban a Port of Helsingborg-ügyben a Bizottság indoklásában kifejti, hogy a gazdasági érték meghatározásakor nem csak azokat a költségeket kell figyelembe venni, amelyek a kikötő által nyújtott szolgáltatáskor konkrétan felmerülnek, vagyis amelyek megjelennek a vállalat auditált pénzügyi jelentésében (COMP/A.36.568/D3 ügy, *Scandlines Sverige AB versus Port of Helsingborg*, 2004, 209. bekezdés). A gazdasági érték részét jelentik ugyanis azok az addicionális költségek és egyéb tényezők is, amelyek nem jelennek meg a vállalat könyveiben. Ilyen költség egyfelől az elsüllyedt költség (*sunk cost*), amelyet a vállalat a múltban kifizetett, és már vissza nem szerezhető költség. Másfelől pedig az alternatív költség (*opportunity cost*), amely az adott forrás más felhasználásából fakadó bevétel elmaradását jelenti. Mivel a helsingborgi kikötő kiváló elhelyezkedésű, illetve számos infrastrukturális beruházás történt a vizsgált időszakot megelőzően, így e költségelemek jelentősek. A 227. paragrafusban a határozat az egyéb tényezők között a keresleti oldal figyelembevételének fontosságát emeli ki:

- ♦ „A keresleti oldal releváns, ugyanis a fogyasztók hajlandók többet fizetni egy adott termék olyan specifikus tulajdonságaiért, ami miatt e terméket többre értékelik.” (uo. 227. bekezdés.)

A határozat következtetésében a Bizottság végül kifejti, hogy nem lehet az adott termék vagy szolgáltatás gazdasági értékét pusztán a felmerült költségek alapján megállapítani, minden esetben az ügy részletes körülményeit, illetve további nem költség típusú tényezőket – mint például a fogyasztói keresletet – is számításba véve kell döntenet (uo. 232. bekezdés). Ebből következik, hogy az összehasonlítási alapként szolgáló gazdasági értéknek nem szükségszerűen a tökéletesen versenyzői piacon kialakult árakat kell tekinteni, hanem az adott piaci viszonyoknak megfelelően kialakuló – akár a versenyzői árat meghaladó – árakat. Ez azért különösen fontos, mivel – ahogyan arról a későbbiekben lesz szó – ezáltal a túlzó árazás jogintézménye kérdőjeleződik meg, továbbá pedig felveti az ezt megelőző ügyek elbírálásának helyességét.

A túlzó árazás meghatározásának homályosságát jelzi, hogy az Európai Bizottság gyakorlatában a *túlzó árazással* kapcsolatban csak néhány döntéssel végződő eset van. Érdekes megfigyelni, hogy ezek többsége kizáró visszaéléssel is kapcsolatba hozható, tehát nem tisztán kizsákmányoló típusú ügyek (*Motta-de Streel* [2007] 30. o.).¹ Erre példa a már említett General Motors-ügy, illetve a British Leyland-ügy, amelyben a vállalatok a gépjárművek forgalomba helyezésének engedélyezésével kapcsolatos túlzóan magas árszabásával akadályozták a párhuzamos importot és a márkán belüli versenyt (84/379/EEC sz. bizottsági döntés, British Leyland, 1984). A United Brands-esetben a vállalat a tagállamok között diszkriminatívan határozta meg az árakat, míg a Deutsche Post a külföldről érkezett levelek belföldi továbbításáért felszámolt árait találta túlzónak a Bizottság, amivel a vállalat megakadályozta a konkurens vállalatok piacra lépését (2001/892/EEC sz. bizottsági döntés, Deutsche Post AG-Interception of cross-border mail, 2001). Ezzel szemben tisztán *kizsákmányoló árazásra* a Bizottság esetjogában csak a Port of Helsingborg-ügy említhető (*Motta-de Streel* [2007] 31. o.), amelyben a Bizottság épp azt mondta ki, hogy minden esetben figyelembe kell venni a keresleti tényezőket is, azaz jogszerű lehet a versenyzői ártól való jelentős eltérés. Az EUB 2007-ig összesen tizenöt esetet tárgyalt (uo.). Az ügyek többsége itt is versenykizáró hatással kapcsolatba hozható magatartás miatt indult, és csak néhány eljárás az, amit tisztán kizsákmányoló árazás miatt folytatott le az EUB.² A United Brands-ügy kivételével minden bizottsági

¹ Az erőfölénnyel való visszaélő magatartást két nagy csoportba sorolhatjuk. Van kizsákmányoló típusú, illetve versenykorlátozó típusú magatartás. A két kategória között a legfőbb különbség az, hogy a kizsákmányoló magatartás esetén a magatartás versenytársakra gyakorolt hatása nem vizsgálendő, mivel a jogellenesség kimondásához nem szükséges a verseny korlátozása, elegendő annak bizonyítása, hogy a fogyasztókat a túlzóan magas (tisztességtelen) ár miatt kár érte. Bár a versenyellenes magatartás elleni fellépésre is igaz az, hogy végső soron a fogyasztók jólétsökenésének, kizsákmányolásának megakadályozására törekszik, azonban ezt csak indirekt módon, a versenyfolyamat védelmével teszi.

² Ilyen az Ahmed Saeed-ügy (66/86 sz. ügy, Ahmed Saeed Flugreisen versus Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs, 1989, ECR 803, 43. bekezdés) a Tourner-ügy (395/87 sz. ügy Ministère

és EUB-esetre igaz, hogy a vállalatok törvényi monopóliumok, vagy hogy az adott termék vagy szolgáltatás szellemi tulajdonjog védelem alatt áll. Ezen belül pedig a tisztán kizsákmányoló esetek mindegyike törvényi monopólium volt (uo.).

A BEAVATKOZÁS ELLENI ÉS MELLETTI ÉRVEK

A beavatkozás elleni érvek

Definíció szerint nem létezik • A túlzó árak meghatározása során referenciapontként a versenyzői árak szolgálnak. Ez azonban nem található meg minden piacon, mivel az árak az adott piac struktúrájától függnének (például a termékek homogenitásától, a piaci szereplők számától, a belépési korlátoktól vagy attól, hogy vannak-e aszimmetrikus információk a piaci szereplők között stb.). Így az árak a versenyzői ár és a monopolár között mozoghatnak.³ A monopóliumnak sem érdemes a profitmaximalizáló ár fölé emelnie az árait, ugyanis ekkor olyan mértékben csökken a termék iránti kereslet, hogy az áremelés nem kompenzálja kevesebb értékesített mennyiség okozta profitkiesést. Ha elfogadjuk, hogy a vállalatok természetes magatartása a profitmaximalizálás, és hogy a domináns pozíció *per se* nem jelent visszaélést, akkor arra a következtetésre kell jutnunk, hogy a monopolár alkalmazása sem jelenthet jogellenes magatartást (Wahl [2007] 51. o.).

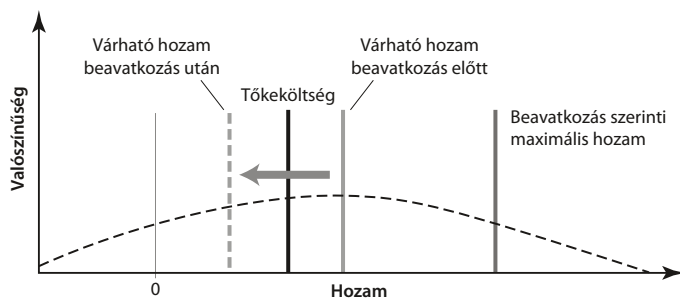
A Port of Helsingborg-ügy azért kifejezetten tanulságos, mert az hogy a Bizottság kimondta, hogy a viszonyítási pont (gazdasági érték) meghatározásához figyelembe kell venni a termék iránti keresletet, illetve az alternatív és az elsüllyedt költségeket, azt jelenti, hogy a túlzóan magas árat a vállalat piaci helyzetének megfelelő profitmaximalizáló árakhoz kell mérni. Vagyis, egy ár csak akkor lehetne túlzó, ha a vállalat a profitmaximalizáló ár fölé emeli az árat szabna. Wahl [2007] felhívja a figyelmet, hogy az európai gyakorlatban egyetlen ilyen ügy van, a British Leyland jogi monopólium elleni ügy, ahol a vállalat azért szabott a profitmaximalizáló ár fölétti termékdíjat, mert így kívánta korlátozni eladásait (53. o.). Ilyen magatartással szemben a versenyhatóság versenykorlátozás miatt is felléphet. Továbbá Wahl hozzáteszi azt is, ahogyan arról már volt szó, az európai uniós szintű elmarasztaló esetek mindegyike tartalmaz valamilyen kizáró magatartást is.

.....
Public versus Tournier (SACEM I), 1989, ECR 2521), Lucazeu-ügy (110/88 sz. ügy F. Lucazeau versus Société des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique, 241/88 & 242/88, 1989) és a Centre d'insémination de la Crespelle-ügy (C-323/93 sz. ügy Centre d'insémination de la Crespelle, 1984, I-5077).

³ Bizonyos esetekben (például új termék piacra vezetésekor) előfordulhat olyan stratégiai viselkedés is, amelyben az új terméket a versenyzői ár alatti áron értékesítik.

Innováció, beruházás ♦ Egy másik érv a túlzó árak alkalmazása elleni fellépéssel szemben, hogy csökkenti vagy elrettentí az új belépőket a piacra lépéstől (Motta–de Streel [2007] 17. o). Az árak a piaci mechanizmus működésének alapvető feltételei, mivel legfőbb szerepük az információk közvetítése. Az árváltozás információt szolgáltat arról, hogy az inputtényezők ára hogyan alakul, az árak abszolút szintje pedig arról, hogy mennyire jövedelmező az adott termék vagy szolgáltatás nyújtása, illetve hogy a versenytársaknak érdemes-e belépniük a piacra. Ha beavatkozunk a szabad árak alakulásába – jelen esetben csökkentjük a termék vagy szolgáltatás árát –, azzal ezt az információt eltorzítjuk, így a versenytársak kevésbé látják jövedelmezőnek az adott piacot, így csökken az új belépők száma. Az új belépők ösztönzése azért fontos, mert ezzel növelhető a verseny az adott piacon, ami az árak csökkenéséhez, illetve a helyettesítő termékek megjelenéséhez vezet. Vagyis az árak csökkenése egy versenyzői piacon a versenynyomás csökkenéséhez, így a fogyasztói jólét csökkenéséhez vezet hosszú távon.

Másfelől a túlzó ár elleni beavatkozás a domináns vállalat befektetéseit is csökkenti, ugyanis a befektetések megtérülését rontja. A magas árak és a profit a vállalat erőfeszítésének jutalma, illetve az adott iparágra jellemző kockázat vállalásának mértékével arányos kockázattal járó befektetést kompenzálja. Mivel egy beruházás csak akkor valósul meg, ha a beruházásból származó várható hozam meghaladja a tőkeköltéseket, így az *ex post* beavatkozásnak negatív hatása van a beruházásokra, mivel a hozam maximalizálásával az *ex ante* várható hozam csökken. Vagyis, a pontatlan beavatkozás nemcsak az indokolatlan extraprofitot érinti, hanem csökkenti a vállalat gazdaságilag indokolt profitját is. Ezt szemlélteti az 1. ábra.



Forrás: Evans–Padilla [2004] 23. o.

1. ÁBRA • A túlzó árak elleni szigorú beavatkozás politika hatása

A vékonyabb szaggatott vonal a várható hozam eloszlását jelöli, míg a világosszürke vastag vonal a várható hozamot. A felső korlát lecsökkenti az *ex ante* várható hozamot, így azok a beruházások nem tudnak megvalósulni, amelyek várható hozama, így a tőkeköltése (fekete vastag vonal) alá esik. Ha pedig csökkennek a beruházások, az a minőségjavulás vagy költségcsökkenés elmaradása miatt hosszú távon kárt okoz a fogyasztóknak.

Szabályozóvá válás ♦ Az egyik legtöbbet hangoztatott érv a beavatkozás ellen az, hogy a versenyhatóság ezekben az esetekben szabályozó hatósággá válna, mivel meg kell mondania, hogy a vizsgált ár mihez képest és mennyire magas, illetve hogy mi lenne a megfelelő árszint. Ehhez azonban sem felkészültsége, sem erőforrásai nem megfelelőek (*Motta–de Streel* [2007] 19. o.).

Egyfelől a versenyhatóságnak nem állnak rendelkezésére azok az információk, tapasztalatok, amelyekkel egy ágazati szabályozó hatóság rendelkezik, illetve nincs meg a rendszerszintű szaktudása sem. Másfelől pedig a versenyhatóság egyedi beavatkozása nem lehet hatékony, ugyanis még ha lehetséges is egy adott probléma kezelése, hosszú távú megoldásához szükség lenne rendszeres ellenőrzésre, monitoringtevékenységre, a piaci körülmények változásával felülvizsgálatra, amely nem szerepe a versenyhatóságnak, illetve az ahhoz szükséges kapacitás sem áll rendelkezésére. Ha a versenyhatóság magára vállalna egy ilyen szerepkört, olyan értékes erőforrásokat áldozna fel, amelyeket a nagyobb fogyasztóijólét-veszteséggel járó esetek felderítésére fordíthatna. Ezt támasztja alá az Európai Bizottság Versenypolitikai Főigazgatóságának azon állítása, hogy „mind az EU, mind az Egyesült Államok felismerte, hogy az ágazati szabályozás gyorsabb és hatékonyabb, mint a hosszú és elhúzódó versenyjogi eljárások” (*Lowe* [2008] 727. o.).

Jogbiztonság vagy hatékonyság hiánya ♦ A túlzó árak elleni fellépésben nagy problémát okoz a jogbiztonság hiánya. Nincs ugyanis olyan módszer, amely közgazdaságtani szempontból indokolható és kiszámítható lenne, s amelyhez a vállalatok magatartásukat igazíthatnák. Még ha elvi szinten kialakítható is lenne egy közgazdaságtani szempontból hatékony teszt, egy vállalat akkor sem tudná megfelelően követni azt, ugyanis többnyire olyan információra lenne szüksége, amely csak a versenyhatóság számára érhető el (például a versenytársak költségadatai).

Ezzel kapcsolatban *Evans–Padilla* [2004] egy lehetetlenségi elvet fogalmazott meg:

- ♦ „nincs olyan összehasonlítási alapként szolgáló ár–költség- vagy profitmaximum-érték, amellyel a 102. cikk a) bekezdése implementálható lenne olyan értelemben, hogy a következő két feltételnek megfelel: 1. objektív és 2. hatékony.” (*Evans–Padilla* [2004] 19–20. o.)

A szabály akkor objektív, ha következményei előre jelezhetők. Ahhoz, hogy egy szabály az objektivitás kritériumát teljesíteni tudja, három feltételnek kell *ex ante* megfelelnie. 1. meg kell tudnia határozni azt árat vagy azt a profitot, amely összehasonlítási alapként szolgálhat. 2. definiálnia kell egy ellentmondásmentes összehasonlítási alapot (például ország, időhorizont), valamint 3. azt a kritikus értékhatárt, amit túllépve már jogsértőnek tekinthető a magatartás. Egy szabály akkor hatékony, ha csak akkor tartja túlzónak az alkalmazott árat, ha hosszú távon kárt okoz a fogyasztóknak. A szerzőpáros szerint a természetes monopóliumok és oligopóliumok szabályozásáról szóló több évtizednyi vita után, szinte bizonyosak lehetünk abban, hogy e két kritérium egyszerre nem teljesülhet (uo. 19–20. o.).

A beavatkozás melletti érvek

A beavatkozás nehézségeit általában nem vitatja a szakirodalom, azonban Lyons [2007] felhívja a figyelmet, hogy ha a túlzó árazás kikerül a versenyhatóság gyakorlatából, akkor a túl magas árak elleni fellépésnek csak magánjogi útja marad. Ekkor a túlzó árak jogellenességét általános bíróság tárgyalja, amely még kevésbé képes kezelni a bemutatott problémákat, így nagyobb lesz a rossz bírói döntés esélye (80. o.). Emiatt, még ha az ügyeknek nagy is a kapacitásigényük, érdemes a versenyhatóság hatáskörében hagyni, mivel annak nagyobb a tapasztalata mind az elindításra érdemes ügyek körének megválogatásában, mind azok elbírálásában.

A beavatkozás mellett szól az az érv is, hogy a kizsákmányoló árak elleni fellépés kifejezetten alkalmas akkor, ha az erőfölény versenykizáró magatartás miatt jött létre, de a kizáró magatartás ellen már nem lehet fellépni (*gap cases* – uo. 83. o.). Az ilyen piacokon többnyire magas belépési korlátok vannak, így alkalmas intézkedés is azonnal adódik a belépés könnyítése révén.

Mindezeken túl talán a legnyomósabb érv a beavatkozás mellett politikai természetű: azoknak a fogyasztóknak, akik kizsákmányolva érzik magukat, nehéz lenne elmagyarázni, hogy a versenyhatóság azért nem lép fel a magas árakkal szemben, mert ha ezt tenné, azzal szabályoznia és rendszeresen ellenőriznie kellene az árakat, ez pedig részéről túl nagy kapacitásokat igényelne. Továbbá pedig, hogy azért nem lép közbe és hagyja magasan az árakat, mert ez végső soron a fogyasztók érdekét szolgálja. Ezért különösen az átmeneti gazdaságok esetében, ahol mélyen gyökerező hagyománya és kultúrája van annak, hogy az állampolgárok a kormányzattól várják a kizsákmányoló magatartás elleni segítséget, és nincs szabályozó hatóság sem, fontos lehet a túlzó árazás elleni fellépés lehetőségének fenntartása (uo.).

SZINTÉZIS – SZŰRÉS

Az elmondottakból látható, hogy mind a beavatkozás elleni, mind a beavatkozás melletti érvek figyelemre méltók. A két megközelítés közötti ellentmondás úgy oldható fel, ha meghagyjuk a versenyhatóság számára a beavatkozás lehetőségét, de csak arra az esetkorre korlátozzuk, amelyeket az ellenérvek nem, vagy csak kevésbé támadnak. Ez valószínűbbé teszi, hogy a versenyhatóság csak olyan esetekben lépjen fel, ahol a beavatkozással elérhető haszon nagyobb, mint az általa okozott hatékonyságvesztés.

Az uniós esetjog alapján felmerülhet, hogy a beavatkozás körét az olyan versenykizáró esetekre kellene szűkíteni (*gap cases*), amelyek ellen a versenyhatóság jogi okokból már nem tud fellépni, mivel – ahogyan arról már volt szó – minden marasztalással végződő esetben fel lehet fedezni versenykizáró motívumot (Wahl [2007] 53. o. és Motta–de Streel [2007] 30. o.). Továbbá mind az Európai Bizottság, mind

az Európai Unió Bírósága – a *United Brands*-esetet leszámítva – csak törvényi monopóliumokat vagy szellemi tulajdon védelme alatt álló termékeket vagy szolgáltatásokat vizsgált, így ésszerű lenne, továbbra is csak ilyen esetekben eljárniuk (uo. 31. o.). Bár ezek az esetkörök tagadhatatlanul fontosak, nem feltétlenül fedik le a lehetséges beavatkozás körét.⁴ Így a következőkben a szakirodalomban megjelent szűrőkritériumokat vesszük számba, majd a levonható következtetések alapján javaslatot teszünk egy lehetséges szűrőmechanizmus felállítására.

A szakirodalomban egyetértés van arról, hogy a versenyhatóságnak csak nagy és tartós belépési korlátok esetén szabad beavatkoznia. Háromtípusú belépési korlátot különböztethetünk meg. Egyfelől lehetnek jogi korlátok, ahol a domináns vállalat erőfölénye valamilyen különös jogosítványból fakad. Másfelől lehetnek strukturális korlátok, amit a piac szerkezete, a kereslet és költségszerkezet sajátosságai alakítottak ki. Harmadrészt pedig lehetnek olyan korlátok, amelyeket az inkumbens vállalat állít a belépni szándékozó versenytársak kizorítására – ezeket hívjuk stratégiai korlátoknak. Tipikusan ez utóbbi korlátok fennálltát vizsgálja a versenyhatóság kizáró magatartások elleni fellépéskor, így a kizsákmányoló típusú magatartásoknál főként az első két korlát jelenik meg (*OECD* [2011] 49. o.).

További követelmény, hogy a versenyhatóság csak akkor avatkozzon be, ha a vizsgált vállalat piaci részesede különösen nagy, és aminek forrása nem a közelmúlt beruházásainak vagy innovációjának eredménye. Ilyen forrásnak tekinthetők például a korábbi törvényi monopóliumok, illetve azok az esetek, amelyekben az erőfölény olyan versenykizáró magatartás miatt keletkezett, amelyek ellen a versenyhatóság jogi okokból már nem tud fellépni (*gap cases*). Az első és második kritérium nagyon hasonlít egymáshoz, mivel e nagy piaci erő tartósan csak magas belépési korlátokkal tartható fenn. Fontos megemlíteni, hogy mindkét kritérium a verseny önszabályozó mechanizmusának megszűnését írja le, vagyis piaci kudarcra hívja fel a figyelmet. Így ha e kritériumok teljesülnek, a vállalat helyzetét szuperdominánsnak tekinthetjük.⁵ *Paulis* [2007] érvelése szerint nem szükséges külön kritériumként említeni a nagy piaci erőt és annak forrását, mivel a tartós belépési korlátok magában hordozzák azt, és *Paulis* nem is támaszt egyéb kritériumot a versenyhatóság beavatkozása elé (6. o.).

A beruházások és az innováció szerepe több tesztben is megjelenik, azonban ennek súlypontja némileg eltér. Ahogy említettük *Paulis* [2007] nem tartja fontosnak e kritériumot, a témával foglalkozó két másik tanulmány pedig csak impliciten utal rá: *Röller* [2007] szigorúan csak a *gap cases* esetekben engedi meg a beavato-

⁴ Erre lehet példa egy korábbi törvényi monopólium, ahol a magas belépési korlátok miatt a vállalat továbbra is jelentős piaci erővel rendelkezik.

⁵ Ezt az elnevezést használja *Motta–de Streel* [2007], de megjelenik a dél-afrikai *Mittal Steel versus Harmony 13/CR/Feb04* számú esetben is, ahol a Tribunal Court nem vizsgálta a *Mittal Steel* árait, hanem a szuperdominancia ténye és a vállalat ösztönzöttsége a magas árak alkalmazására elegendőnek bizonyult a visszaélés megállapításához. *Motta–de Streel* [2007] álláspontja szerint az ilyen vállalatok legalább 80 százalékos piaci részesedéssel rendelkeznek.

zást, *Motta-de Streel* [2007] az ilyen eseteken kívül a szuperdominancia forrásául szolgáló különleges jogosítványok megléte esetén is indokoltnak tartja a beavatkozást. *Fletcher-Jardine* [2007] külön nevesíti, hogy az *ex ante* beruházások szerepét figyelembe kell venni, azonban *O'Donoghue-Padilla* [2006] határozottan kifejezi, hogy nemcsak a dominancia forrásaként – vagyis múltbeli beruházást vagy innovációt – kell figyelembe venni, hanem jövőbelit is, vagyis nem szabad beavatkozni, ha az adott piacon az innovációnak vagy beruházásoknak nagy szerepe van. Ennél még szigorúbb az *Evans-Padilla* [2004] által javasolt kritérium, amely szerint csak akkor szabad beavatkozni, ha nem merül fel annak kockázata, hogy a magas árak szabályozása új termék vagy szolgáltatás megjelenését akadályozza.

A következő leggyakrabban említett kritérium, hogy ne létezzen ágazati szabályozó az adott piacon,⁶ vagy az valamely más okból akadályozva legyen az eljárásban (*OECD* [2011] 51. o.). A ágazati szabályozó ugyanis inkább képes hosszú távú megoldást nyújtani, árszabályozni az adott piacon, így feleslegessé válik a versenyhatóság beavatkozása, és értékes kapacitások szabadulhatnak fel. Ez azonban vitatott: *Motta-de Streel* [2007]-tel és *Röller* [2007]-rel szemben *Paulis* [2007] szerint akkor is érdemes beavatkozni, ha ágazati szabályozó képes eljárni, mivel elképzelhető, hogy a szabályozó nem akar beavatkozni az adott kérdésben, vagy az általa előírt ár versenytorzító. Ezenfelül fontos érv, hogy az ágazati szabályozók akaratlanul is előnyben részesíthetik az adott ágazat szempontjait a verseny erősítésével szemben (szabályozói csapda – *regulatory capture*), míg a versenyhatóság számos iparágat vizsgál, így e jelenség nem merül fel a vizsgálatok során.

További szűrőkritériumok közé tartozik *Fletcher-Jardine* [2007] részéről, hogy az adott termék vagy szolgáltatás ne álljon szabadalmi védetség alatt,⁷ illetve hogy a beavatkozás csak olyan eseteket érintsen, ahol lehetséges alternatív intézkedés, vagyis az árszabályozás, illetve bírság kiszabása kerülendő. A vállalat árazására tekintettel *Evans-Padilla* [2004] pedig további szűrést javasol: nem szabad eljárni olyan esetekben, ahol az ár nem haladja meg az átlagos teljes költséget, míg *Fletcher-Jardine* [2007] pedig azt, hogy a vállalat költségeivel való összevetésben figyelembe kell venni a portfólióhatást. A szűrőfeltételeket az 1. táblázat foglalja össze.

Összességében elmondható, hogy a szűrőfeltételeknek mindenképpen ki kell szűrni azokat az eseteket, ahol a piac önműködő mechanizmusa képes korrigálni a kialakult helyzetet. Fontos kiszűrni a dinamikus iparágakat, ahol a technológia még nem kiforrott, így jelentős beruházás vagy innováció várható a piacon, illetve azokat az eseteket, ahol ágazati szabályozó van.

⁶ Itt fontos megjegyezni, hogy az ágazati szabályozó piaci jelenlétén azt értjük, hogy az ágazati szabályozó hatásköre kiterjed a vizsgált termék vagy szolgáltatás árának meghatározására – vagy a termék, vagy a szolgáltatás jellegéből fakadóan ki kellene terjednie.

⁷ A Bizottság a Rambus elleni döntésében azt mondta, ki, hogy a szabadalmi védetség nem gátja a túlzó árak megállapításának (COMP/38.636 sz. Bizottsági döntés, Rambus 2009. december 9.

1. TÁBLÁZAT • A versenyhatósági beavatkozással szemben támasztott szűrőkritériumok a szakirodalomban

	I. Belépési korlát	II. Nagy piaci erő	III. Beruházás és innováció nincs jelen	III. Ágazati szabályozás	IV. Egyéb
<i>Paulis</i> [2007]	Jelentős és tartós belépési korlátok				
<i>O'Donoghue–Padilla</i> [2006]	Belépési korlátok leküzdhetetlenül nagyok	Egyetlenegy olyan vállalat van a piacon, amelynek nagyon nagy a piaci ereje	Az innovációnak és beruházásoknak nincs jelentős szerepe a piacon		
<i>Röller</i> [2007]	Jelentős és tartós belépési korlátok vannak, és a piac önkorrekciós mechanizmusa megszűnt		<i>Gap cases</i> esetek	Nincs ágazati szabályozó vagy az akadályozva van	Strukturális jogorvot nem érhető el
<i>Fletcher–Jardine</i> [2007]	Nem várható belépés a piacra	Figyelembe kell venni az <i>ex ante</i> beruházást			1. Nem szabad árszabályozást alkalmazni, bírságot kiszabni vagy kártérítési pert engedélyezni 2. Nincs szabadság az adott termékre 3. Figyelembe kell venni a portfólióhatást
<i>Motta–de Streel</i> [2007]	Jelentős és tartós belépési korlátok vezettek a vállalat szuperdominanciájához	Szuperdominancia különleges jogosítványok miatt vagy <i>gap cases</i> miatt		Az ágazati szabályozó szervnek nincs hatásköre	
<i>Evans–Padilla</i> [2004]	Leküzdhetetlenül nagy belépési korlátok	Monopolközeli helyzet	A piaci erő nem a közelmúlt beruházásainak vagy innovációinak eredménye		1. Annak kockázata, hogy a magas árak szabályozása megakadályozza új termék vagy szolgáltatás megjelenését 2. Az ár meghaladja az átlagos teljes költséget

Bár elméleti szempontból indokolt lehet, de szinte lehetetlenné teszi a beavatkozást *Evans–Padilla* [2004] azon feltétele, amely új termék vagy szolgáltatás megjelenésének kockázata alapján javasolja a szűrést, mivel ennek felmérése különösen nehéz. A további kritériumok az intézkedésekről vagy a költségekről logikailag nem ide tartoznak, ugyanis szűrőskor a versenyhatóság arról dönt, hogy mely esetekben indítson eljárást, míg e kritériumok csak a vizsgálatkor merülnek fel.

Ezek alapján a *Motta–de Streel* [2007] feltételeket azzal a változtatással érdemes követni, hogy azokat az eseteket is ki kell szűrni a beavatkozás köréből, ahol a jövőben innováció vagy beruházás várható. Tételeken ezek a következők.

1. *Jelentős és tartós belépési korlátok, valamint nagyon nagy piaci erő (szuperdominancia).* E feltétel biztosítja, hogy csak olyan esetekben avatkozzon be a hatóság, amelyekben a piaci mechanizmus nem működik, tehát piaci kudarc lép fel. Ilyen esetekben nem várható új belépő vagy belépéssel fenyegetés, tehát várhatóan nem jelenik meg olyan erő, amely a vállalatot árcsökkenésre kényszerítené.
2. *A piacon a közeljövőben nem várható innováció vagy beruházás, a szuperdominancia forrása is más tényezőkből fakad.* Ez azért szükséges, hogy kizárjuk a vizsgálat tárgyából azokat az eseteket, ahol a piaci erő az inkumbens vállalat korábbi innovációjából vagy beruházásából fakad. Ide tartoznak az állam által garantált különleges jogok vagy a *gap cases* esetek. Ezen túl pedig ez a megfogalmazás *O'Donoghue–Padilla* [2006] által javasolt kritériumhoz hasonlóan nemcsak a vállalat múltbeli innovációja alapján zárja ki a beavatkozást, hanem akkor is, ha a közeljövőben várható a piacon a jelentős beruházás vagy innováció.
3. *A piacon nincs ágazati szabályozó vagy az a beavatkozás terén akadályokba ütközik.* Szabályozói kudarc esetén (például a szabályozói csapda vagy az, ha az ágazati szabályozó politikai okokból nem avatkozik be) fel kell lépnie a versenyhatóságnak, azonban egyéb esetekben nem. Elképzelhető olyan helyzet, hogy a szabályozó versenytorzító árat határoz meg, azonban ilyen esetben nem a vállalat felelősségét kell elsősorban megállapítani, hanem a szabályozónál kell kezdeményezni az adott árszabályozás felülvizsgálatát. Ha ágazati szabályozó jelen van az adott szektorban, és az adott magatartás szabályozására hatásköre van, vagy nincs hatásköre, de kellene hogy legyen, a versenyhatóságnak nem szabad túlzó árak miatt beavatkoznia, hanem kezdeményeznie kell az adott termék vagy szolgáltatás árának szabályozását.

Bár úgy tűnik, hogy a szűrőmechanizmussal a legfontosabb elméleti problémák részben kikerülhetők, a szabály alkalmazásakor súlyos implementációs nehézségek merülnek fel. Ezért a témával foglalkozó szakemberek egyöntetűen arra a következtetésre jutnak, hogy a túlzó árazás miatti beavatkozás csak egy legvégső lehetőség lehet a probléma kezelésére. Ezt hangsúlyozza *Paulis* [2007] is, aki szerint a gyakorlati problémák „annyira meggyőzők, és a versenyhatóság kockázata, hogy rossz döntést hoz, oly annyira nagy, hogy túlzó árak miatt csak legvégső esetben kellene beavatkozni” (3. o.). Lásd még *Lowe* [2008] vagy *Motta–de Streel* [2007]. A következő fejezetben ezeket a problémákat tekintjük át.

IMPLEMENTÁLÁSI NEHÉZSÉGEK

Láthattuk, hogy az Európai Unió Bírósága egy kétlépcsős tesztet határozott meg a túlzó árak megállapítására, amely a jelenleg is a meghatározó módszertan ezen esetek megítélésekor. A következőkben áttekintjük a teszt lépéseit, illetve beavatkozás esetén a lehetséges intézkedések gyakorlati problémáit. Az első lépcső a költségekkel való összehasonlítás. A második lépcső pedig annak megállapítása, hogy az ár a versenyzői árhoz mint viszonyítási ponthoz képest túlzó-e, tehát az ár–költség-rés a versenyzői piacra jellemző profitabilitást jelentősen meghaladja-e, vagy az ár más vállalat áraihoz vagy más földrajzi piac áraihoz képest túlzóan magasnak minősül-e. Először az ár–költség vizsgálatot tárgyaljuk, ezt követően pedig bemutatjuk a profitabilitással és más viszonyítási alappal (benchmark), majd a túlzás mértékének megítélésével, illetve az intézkedésekkel kapcsolatos problémákat.

Az ár–költség-összehasonlítás problémái – az első lépcső

Az ár–költség-összevetés során többnyire az ár–költség-különbséget szokták vizsgálni, ami a $(p - c)/p$ kifejezéssel írható le. E kifejezés szolgál a piaci erő mérőszámaként is, mivel a tökéletes verseny egyensúlyi állapotban ott alakul ki, ahol az ár egyenlő a határköltséggel, így tökéletes verseny esetén a kifejezés értéke nulla, nullától nagyobb szám pedig piaci erőt jelent.

E módszer lényege, hogy ha a vizsgálat azt mutatja, hogy ha az ár–költség-különbszet aránytalanul nagy mértékű, vagyis egy meghatározott szint felett van,⁸ akkor az túlzónak minősül. A legalapvetőbb probléma ezzel az, hogy nem egyértelmű, milyen költségfogalmat kellene használni az egyes termékek vagy szolgáltatások költségeinek meghatározására, különös tekintettel a többtermékes vállalatokra. Közgazdaságtani alapvetés, hogy a vállalat rövid távú profitmaximuma ott van, ahol a határbevétel és a határköltség egyenlő, tökéletes verseny esetén pedig mivel a határbevétel megegyezik az árral, ezért az optimumfeltételt a határköltség és az ár egyenlősége jelenti. Ez azonban már hosszú távon nincs így, mivel hosszú távon meg kell térülnie azoknak a költségeknek is, amelyek nem közvetlenül kapcsolódnak a termék vagy szolgáltatás előállításához.

Bár nincs konszenzus a legmegfelelőbb költségmegosztási módszer tekintetében, a közgazdászok egy része által leginkább támogatott megoldás a hosszú távú átlagos növekményköltség (*Long-run Average Incremental Cost, LRAIC*) használata. Ez a mutató a piacra lépéshez, illetve a termék-előállítás megkezdéséhez szükséges összes költségmennyiséget vetíti az összes termék mennyiségére (*O'Donoghue*–

⁸ E meghatározott szintnek az erőfölény megállapításához szükséges piaci erőtlől nagyobb mértékűnek kell lennie, ugyanis az erőfölény *per se* nem tiltott.

Padilla [2006] 614. o.). E költségek nem tartalmazzák a termék termeléséhez szükséges közös, általános költségeket (közvetlenül feloszthatatlan költségek), csak az adott termék előállításához közvetlenül felosztható költségeket. Ezek alapján az LRAIC egyenlő a hosszú távú átlagos (a termelés leállításával) elkerülhető költséggel (*Long-run Average Avoidable Cost, LRAAC*) és az elsüllyedt költség összegével.

Ha a közvetlenül feloszthatatlan költségeket nem veszi figyelembe a döntéshozó, az veszteséget jelent a vállalat számára, ami végső soron a termelés leállításához vezethet. Ezzel ellentétben pedig, ha túl sok költséget számolhat el a vállalat egy adott termékre, akkor esetleg olyan árazást nem minősítenek túlzónak, amely a fogyasztóknak okoz veszteséget.⁹

A közvetlenül feloszthatatlan költségek allokálására négy lehetséges eszközt különít el a szakirodalom (*Infrapont* [2007] 33. o.).

1. Közgazdaságtanilag optimális esetben a közvetlenül feloszthatatlan költségek a Ramsey-elv szerint kerülnek megosztásra, tehát a termék vagy szolgáltatás iránti kereslet ár rugalmasságával fordított arányban.¹⁰ Vagyis arra a termékre kell osztani a nagyobb közvetlenül feloszthatatlan költségrészt, amely ár rugalmassága alacsony, mivel a vállalatok e termékek árait anélkül képesek magasabban tartani, hogy a keresett mennyiség jelentősen csökkenne. Bár valószínű, hogy a vállalatok a gyakorlatban ennek megfelelően igyekeznek áraikat alakítani és költségeiket allokálni, azonban ennek kiszámítása olyannyira bonyolult, az Egyesült Királyság versenyhivatala (*Office of Fair Trading, OFT*) nem is nevesíti a Ramsey-árakat a lehetséges felosztási elvek között (uo. 36. o.). Ez azonban nem jelenti azt, hogy a vállalatok ne hivatkozhatnának olyan keresleti tényezőkre, amelyek a termék vagy szolgáltatás magas(abb) keresleti ár rugalmasságát valószínűsíti. Ezt a megközelítést szorgalmazza *Fletcher–Jardine* [2007] (2–3. o.) is, mikor amellet érvel, hogy a túlzó árak megállapításánál figyelembe kell venni a vállalat termékportfólióját, ugyanis az egyik termék tekintetében felmerült túl nagy árrést elversenyezheti a vállalat egy kiegészítő termék piacán.

2. A második felosztási mód az inkrementális módszer, amelynek lényege, hogy a vállalat meghatározza alaptevékenységét, amelyre az összes olyan közvetlenül feloszthatatlan költséget ráterhel, amely akkor is felmerülne, ha csak ezt a terméket állítaná elő a vállalat. Ezt követően pedig – fontossági sorrendben – a sorban következő termék vagy szolgáltatásra csak azt az inkrementális költséget terheli, amely a termékportfólió e termékkel való kiterjesztése miatt keletkezik. A szemlélet szerint a választékgazdaságosság haszna a fontosságban hátrébb sorolt termékek

⁹ Erre az esetre példa az Ahmed Ahmed Saeed Flugreisen-ügy, amelyben az EUB a hosszú távú, teljesen megosztott költségstruktúrát vette alapul, amit a közgazdasági szakirodalom egy része kritikával illetett. Lásd pl. *O'Donoghue–Padilla* [2006] 615. o.

¹⁰ A kifejezés azt jelenti, hogy ha egy százalékkal nő/csökken a termék ára, hány százalékkal csökken/nő a termék keresett mennyisége, vagyis a fogyasztók érzékenységeinek egyfajta mérőszáma.

fogyasztóit illeti, ami nem feltétlenül felel meg a fogyasztók érdekeinek, illetve semmilyen termelési hatékonysági elv nem indokolja ezt. A módszer alkalmazása azért különösen veszélyes, mert indokolatlanul jelezhet túlzó árazást, illetve fogyasztói jóléti szempontból erősen torz eredményeket hozhat létre (*Infrapont* [2007] 33. o.).

3. A harmadik lehetséges módszer a költségokozatiság becslésére irányul, ahol a leggyakrabban a termékkel bevételarányos, önköltségarányos vagy a termékhez közvetlenül köthető eszközarányos megosztási módszerek jönnek elő, azonban ezek egyike sem teljesen kielégítő. A bevételarányos felosztás problémája, hogy tipikusan a túlzó árak esetén nem működik jól, mivel e termékből a magas árak miatt (árrugalmatlan kereslet esetén) sok bevétel származik, így erre nagyobb költséget kell terhelni, ami ellehetetleníti a túlzóan magas árak kimutatását. A további két módszer pedig hálózatos iparágak esetén nem működik jól, ahol az önköltség aránya vagy az eszközhányad az összes költséghez képest nagyon alacsony. Megjegyzendő, hogy az önköltségarányos felosztás olyan Ramsey-árazásnak felel meg, amelyben minden termék iránti kereslet árrugalmassága egyenlő. Amennyiben a tényleges rugalmasságok egymástól eltérnek, ebben az esetben is jelentős fogyasztói kár merülhet fel. (uo. 34. o.).

4. Végül pedig egy felső korlátot adhat az egytermékes szemlélet, amely oly módon szabja meg az indokolható költségek szintjét, ahogyan az az egytermékes vállalatnál felmerülne, ha csak ezt az adott terméket állítaná elő. Ez azt jelenti, hogy a közös költségek minden egyes terméknél elszámolhatók, így érdemes e megközelítést csak végső esetben alkalmazni, ugyanis e szemlélet várhatóan felülbecsli a felmerülő költségeket. Fontos megjegyezni, hogy a Ramsey-elven kívül nincs olyan költségek osztási módszer, amely ne hordozna magában egy erősen piactorzító hatás lehetőségét, miközben a Ramsey-árak alkalmazása a módszer adatigénye és bonyolultsága miatt csak ritkán lehetséges. Az OFT és ezzel párhuzamosan az *Infrapont* ajánlása szerint érdemes mind a három költségmegosztási módszert alkalmazni, és csak akkor beavatkozni, ha mind a három módszer meggyőző (*Infrapont* [2007] 35. o.). Szükséges azonban megjegyezni, hogy semmi sem valószínűsíti, hogy a több hibás módszer egyidejű alkalmazása révén a torzítás mértéke a társadalmi optimumot biztosító Ramsey-árakhoz képest csökken.

A profitabilitás megállapítása – egy alternatív megközelítés

Egy másik lehetséges módja a túlzó árak megállapításának a túlzó profit megállapítása. Ebben a megközelítésben akkor tekinthető egy adott ár túlzónak, ha a tőke megtérülés nagyobb, mint a tőke költség súlyozott átlaga (WACC) (*O'Donoghue–Padilla* [2006] 630. o.). Az adott termék vagy szolgáltatás profitabilitását a belső megtérülési ráta (*Internal Rate of Return, IRR*) jelzi, ami egyenlő az összes negatív és pozitív diszkontált pénzáramok összegével az adott termék vagy szolgáltatás élettartama

alatt, vagyis a termék nettó jelenértékével. Ha az IRR nagyobb, mint a WACC, akkor az ár, amit a termékért vagy szolgáltatásért szabott a vállalat, túlzó. Mivel a hatóság általában csak egy rövid időszakban vizsgálja az adott árakat, így az IRR mutatót erre az időszakra súlyozzák (a megfigyelt időszakra kiszámított IRR módszer). A megközelítés előnye, hogy jobban figyelembe veszi a dinamikus hatékonyságot, mint például az egyszerű ár–költség-összevetés.

Ez a módszer sem problémamentes. Ha egy nagyon gyorsan fejlődő szektort vizsgálunk, szinte lehetetlen megbízható becslést végezni, ugyanis ekkor a pénzáramok alakulásának felméréséhez sokszor nem áll rendelkezésre elegendő információ. Többtermékes vállalatokra továbbra is igaz, hogy nem egyértelmű a költségek megosztása, így nehéz az IRR mutatót kiszámolni (uo. 630–631. o.). Még nagyobb problémát okoz azonban a tőkeköltség kiszámítása, mivel a tőkepiaci árazási modellben (*Capital Asset Pricing Model, CAPM*) a kockázatmentes hozamon túl vállalat-specifikus kockázatra, illetve piaci kockázati felárra vonatkozó adatokra van szükség, amelyek számszerűsítése nagyon nehéz feladat – különösen olyan piacok esetében, ahol kevés szereplő van jelen a piacon (OECD [2011] 65. o.).¹¹

A benchmarkmódszer – a második lépcső

A benchmarkmódszer lényege, hogy a túlzó árat, az ár–költség-különbséget vagy profitot más piaccal, vagy más vállalattal összevetve állapítja meg. A joggyakorlatban ez idáig felmerült összehasonlítási módokat a következőkben tekintjük át.

Időbeli összehasonlítás ♦ Az Európai Unió intézményei olykor időbeli összehasonlítás alapján állapítják meg a túlzóan magas árakat. A Bizottság a British Leyland-ügyben úgy találta, hogy a British Leyland (az Egyesült Királyság közlekedési eszközök engedélyezéséért felelős törvényén alapuló monopólium, tehát erőfölényben lévő vállalat) túlzó árakat szabott a vizsgált időszakban. Az árak 600 százalékkal emelkedtek, s e nagy árkülönbség a Bizottság álláspontja szerint nem indokolt, így a vállalat árszabása erőfölénnyel való visszaélésnek minősül (British Leyland, 1984, 22. bekezdés).

Ebben az esetben a domináns vállalat által szabott árakat ugyanazon termék más időpontban szabott áraival hasonlítják össze. Itt a legnagyobb kihívást annak megítélése jelenti, hogy az árváltozás a vállalat kizsákmányoló magatartásának tulajdonítható-e vagy időközben más piaci erők mozgatták az árakat, mint például keresleti vagy kínálati sokkok.

¹¹ Ugyanerre a következtetésre jut *Infrapont* [2007] 40. o., illetve *Williams* [2007] 136–137. o..

Más földrajzi piaccal való összehasonlítás • A teszt jól alkalmazható több tagállamban vagy több más, elkülönült földrajzi piacon terméket vagy szolgáltatást nyújtó vállalatok esetében, mivel így kiszűrhető a különböző termékek közötti minőségi, márkabeli különbség. A United Brands-ügyben a Németországban forgalmazott banán ára az Írországból forgalmazott banánárhoz képest volt jelentősen magasabb. Az EUB a Tournier-ügyben határozottan kimondta, hogy ha egy vállalat piaci erőfölénnyel rendelkezik, és az általa nyújtott termékért vagy szolgáltatásért érezhetően magasabb árat szab, mint egy másik tagállamban, és ezen árak konzisztens alapon összehasonlíthatók, akkor a vállalat az erőfölényével visszaél, és a kiszabott árakat túlzónak kell tekinteni (*Ministère Public versus Tournier (SACEM I)*, 1989, 38. bekezdés).

A konzisztens összehasonlítási alap azonban ebben az esetben is nehezen teremthető meg. Ennek egyik oka, hogy általában az összehasonlított termékek minőségben eltérnek egymástól, vagy az adott termékből különböző mennyiséget hoznak forgalomba, ami hatással van az árakra. Egy másik oka lehet a különböző áraknak, az egyes piacok sajátos adottságai, amelyek azonban nehezen kimutathatók. Ilyen sajátosság lehet a piac mérete, az adott munkaerő-piac helyzete, az adott keresleti viszonyok, így például a fogyasztók fizetési hajlandóságában vagy a termékek árrugalmaságában való különbségek. Mindezeket túl olyan más piaci stratégiai érvek is számításba jöhetnek, mint hogy az újonnan bevezetett termékek árai sokszor olcsóbbak, mint a már piacon lévők, így azon tagállambeli árak, ahol később kerül forgalomba az adott termék, alacsonyabbak lehetnek. Ezen érvek igazolása azonban nagyon nehéz feladat (*O'Donoghue–Padilla* [2006] 617.o.).

Versenytársak áraival való összevetés • Versenytársakkal való összevetés a releváns piacon problémás lehet, ugyanis ha egy piacon egy adott termék áraiban két versenytárs között nagy különbség mutatkozik, akkor ez a különbség csak időlegesen állhat fenn, mivel a fogyasztók az árkülönbség észlelése után átváltanak az olcsóbb termékre. Ha pedig az árkülönbség tartós, az azért lehetséges, mert a termékek valamilyen tulajdonságban (például minőségben) eltérnek egymástól (*Motta–de Streel* [2007] 36. o.). Ezért e módszer nehezen alkalmazható a túlzó árak meghatározására.

A domináns vállalat más piacon lévő áraival való összevetés • A Deutsche Post-ügyben a Bizottság megállapította, hogy a vállalat monopólium a releváns piacon, így a versenytársak áraival való összehasonlításra nincs mód, illetve részletes költségelemzés sem végezhető el, ezért más viszonyítási alapot kell használnia. Így a Bizottság a határkeresztező levelek esetén alkalmazott árakat a belföldi levelek esetén alkalmazott árakkal hasonlította össze, s az árazást túlzónak találta (2001/892/EEC sz. bizottsági döntés, *Deutsche Post AG-Interception of cross-border mail*, 2001).

Ha a domináns vállalat ugyanazt a terméket más piacon is értékesíti, a piacok összehasonlíthatók, és az árak jelentősen eltérnek, akkor a túlzó árazás árdiszkriminációt is jelenthet. Ilyen esetben ugyanis a vállalat ugyanazt a terméket összehasonlítható helyzetben lévő fogyasztóknak különböző áron értékesíti. Ez a viszonyítási alap lényegesen egyszerűbb, mivel az összehasonlításhoz a versenyhatóságnak – részletes költségelemzés helyett – csak a más piaci adottságból fakadó különbségeket kell kiszűrnie. Épp emiatt a túlzó árazásos eseteket a kizsákmányoló hatású diszkrimináció esetkörére kell szűkíteni, így küszöbölve ki az olyan gyakorlati nehézségeket, amelyek például a költségek vizsgálatából vagy a termékek összehasonlításából fakadnak (*Peeperkorn* [2009] 629–630. o. és *Werden* [2009] 703. o.). Fontos azonban megjegyezni, hogy az árdiszkrimináció léte nem jelent önmagában jogellenes magatartást, mivel ennek sok esetben kimutatható a pozitív jóléti hatása (*Motta-de Streel* [2007] 36. o.).

O'Donoghue–Padilla [2006] két feltételt állapít meg ahhoz, hogy a kompetitív ár becsléséből fakadó hibák korrigálhatók legyenek (638. o.). Egyrészt minél több benchmarkelemzést kell végezni, és csak akkor kell megállapítani a túlzó árazást, ha mindegyik azonos eredményre jut. Másrészt feltétel, hogy a vállalat árai és a viszonyításként alkalmazott versenyzői ár közötti eltérés jelentős legyen, ugyanis az erőfölényben lévő vállalat árai is eltérnek a versenyzői szinttől, ami önmagában még nem jogellenes, tehát olyan eltérés szükséges, ami meghaladja az erőfölénnyel járó eltérést. Éppen emiatt érdemes lehet csak a kiugróan magas, a profitabilitásban három számjegyű eltéréseket szankcionálni, ezzel is csökkentve a felesleges beavatkozások valószínűségét.¹² A gyakorlatban nincs egységes mércéje a megengedett árrésnek, ugyanis a még elfogadható ár meghatározása nem közgazdaságtani, hanem szakpolitikai kérdés (*Williams* [2007] 152. o.).

Intézkedések

A túlzó árazás ellen indult esetek egy szintén jelentős problémája, hogy nem áll a versenyhatóság rendelkezésére olyan eszköz, amivel elérhetné a beavatkozás célját. Ahogyan azt Frédéric Jenny, az OECD versenybizottságának elnöke kifejti:

- ♦ „... még ha létezik is [ez az ügýtípus], semmit sem tehetünk az ügyben (...), még ha talá-lunk is egyet, nem tudjuk, mit kezdjük vele. Az intézkedések alkalmazása árszabályozóvá változtatna minket, ami mint mindannyian tudjuk, szörnyű sors lenne.” (*Crampton és szerzőtársai* [2009] 667. o.)

Az árszabályozás nem lehet megfelelő megoldás, mivel a viszonyítási alapként szolgáló versenyzői árak is nehezen állapíthatók meg, az pedig csak kivételes eset-

¹² *Peeperkorn* [2007] szerint ez hozzávetőleg meg is valósul a tagállamokban, körülbelül 200–300 százalékos profit esetén avatkoznak be a hatóságok (695. o.).

ben határozható meg, hogy a vállalatnak e szint felett hol kellene árait meghatároznia. Továbbá sem a versenyhatóságnak, sem a bíróságnak nincsenek elegendő eszközei a megfelelő, iparág-specifikus információk megszerzésére vagy más monitoringtevékenységre. Mivel a túl magas árak tartós fennállta sokkal inkább a piac szerkezetére utal, sem mint a vállalat felróható magatartására, hiszen ez a vállalat profitmaximalizáló tevékenységéből fakad, ezért bírság vagy egyéb büntetés kiszabása sem lehet megfelelő eszköz (*Motta–de Streel* [2007] 40. o.).

Így sokkal inkább a versenypártoló eszközök alkalmazása célszerű. A piacra való magas belépési korlátok csökkentése növeli a versenyt, vagyis elősegíti a piaci mechanizmus beindítását, ami az árak csökkenéséhez vezethet. Még ezzel a lehetőséggel is akadhat probléma, ugyanis nehéz előre meghatározni azt, hogy az adott beavatkozás valóban alkalmas a belépési korlátok csökkentésére, és az valóban fokozza a versenyt, (*O'Donoghue–Padilla* [2006] 628. o.).

A MAGYAR JOGGYAKORLAT

Ebben a fejezetben megvizsgáljuk, hogy az európai uniós joggyakorlat és a szakirodalom tanulságai hogyan érvényesülnek a magyar joggyakorlatban. Összességében a túlzó árazás meghatározására az alábbi következtetések vonhatók le. A túlzó árazás miatt indult esetekben a hatóságnak csak a fent említett három feltétel együttes teljesülése esetén célszerű beavatkoznia. Ha a versenyhatóság az eljárást megindította, azt vizsgálja, hogy a vállalat 1. erőfölénnyel rendelkezik-e; 2. árai jelentősen meghaladják-e a költségeit; 3. árai aránytalan viszonyban vannak-e (önmagában vagy viszonyítási alaphoz képest) a termék vagy szolgáltatás gazdasági értékével, amely az adott piacon a versenyzői ár. A versenyhatóságnak az összes lehetséges benchmarkot érdemes vizsgálnia, és csak ezek összhangja esetén javasolt jogsértést megállapítania. Az eltérésnek jelentősnek kell lennie, a szakirodalom szerint három számjegyű eltérés indokolhat beavatkozást. Amennyiben a versenyhatóság jogsértés állapít meg, a fent tárgyaltak alapján a lehetséges intézkedések közül leginkább strukturális szankciót érdemes alkalmaznia, szemben a bírsággal vagy árszabályozással. A következőkben a szűrőmechanizmusra, a viszonyítási alapra és az intézkedésekre levont tanulságok érvényesülését vizsgáljuk meg a magyar joggyakorlatban.

A magyar jogrendszerben a túlzó ár tilalmát a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (Tpv.) 21. paragrafusa) pontja mondja ki. Ezek szerint

- ♦ „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen :
 - a) az üzleti kapcsolatokban – ideértve az általános szerződési feltételek alkalmazásának esetét is – tisztességtelenül vételi vagy eladási árakat megállapítani, vagy más módon indokolatlan előnyt kikötni, vagy hátrányos feltételek elfogadását kikényszeríteni.”

A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) elvi állásfoglalása szerint¹³ az ár akkor minősül túlzottan magasnak, ha meghaladja a gazdaságilag indokolt költségek és a befektetés adott szakmát jellemző kockázatával arányban álló hozama alapján adódó („tisztességes”) nyereség összegét. A jogszabály betartatása érdekében a Tptv. 33. paragrafusa szerint a GVH jár el. A túlzottan magas ár elleni versenyfelügyeleti eljárások számát 2002 óta a 2. táblázat foglalja össze.

A 2. táblázat a 2002. január és 2016. augusztus között a GVH honlapján közzétett összes túlzó árazás miatt lefolytatott eseteket tartalmazza. Nem szerepelnek táblázatban azok az ügyek, amelyek nem ár, hanem valamilyen indokolatlan előny vagy hátrányos feltétel kikényszerítése miatt indultak (például bankok vagy más pénzintézetek ellen indult ügyek a végtörlesztés díjszabása miatt). A vizsgált esetekben jól elkülöníthetők a kábeltelevízió-társaságok ellen indított eljárások, mert ezeket az ügyeket nagyon hasonló módszerrel vizsgálta a GVH. A továbbiakban a nem kábeltelevízió-társaság ellen indított ügyeket tárgyaljuk, mert azok módszertani megközelítése informatívabb. Így összesen 41 esetet tekintettünk át, amelyből hat ügy marasztalással, hét pedig kötelezettségvállalással zárult.

A számokból látható, hogy 2007 után a nem kábeltelevízióval kapcsolatos ügyekben hozott döntések száma is csökkent. Ennek oka lehet az E.On Észak-dunántúli Áramszolgáltató Zrt. (Édász) ellen indított ügyben hozott döntés, melyben a Versenytanács kifejtette, hogy még a monopólium fennállása esetén sem egyértelműek a beavatkozás melletti érvek, ugyanis a monopolhelyzet kiváló teljesítménnyel való elérése nem hogy hátrányt nem jelent, de kifejezetten a fogyasztók hosszú távú érdekét szolgálja, mivel a nagyobb profit – amely a nagyobb ár miatt alakult ki –, növeli a versenytársak belépését, illetve helyettesítő termékek fejlesztését (Vj-156/2005, 44. bekezdés). Ez azért lehet így, mert a monopolár e kiváló teljesítmény jutalma, amelyet beruházások és innováció előzött meg, így a beavatkozás csökkentené a beruházások megtérülését, és így a vállalkozási kedvet.¹⁴ Bár ez az álláspont összhangban van a tárgyalta szakirodalmak kritikáival, azonban az áttekintett esetek alapján ez inkább elkülönülő álláspontnak számít. A GVH sokkal inkább szűrőmechanizmuson keresztül törekszik kezelni a beavatkozásból fakadó esetleges problémákat.¹⁵

Fontos megjegyezni, hogy a döntések száma alacsonyabb, mint a vizsgált esetek száma, mivel a GVH minden bejelentett esetet megvizsgál, amelyről a Tptv. 43/H. paragrafusa 7. bekezdése alapján a vizsgáló a beérkezéstől számított két hónapon belül vizsgálatot rendel el, vagy megállapítja, hogy a beszerzett adatok alapján a versenyfelügyeleti eljárás indításának feltételei nem állnak fenn, illetve a meghatározott

¹³ A Versenyfelügyeleti Értesítő 2000. évi 5. számban megjelent 78. elvi állásfoglalás (lásd például Vj 033/2004, Vj 031/2005 ügyszámú esetek).

¹⁴ Ez azonban nem jelenti azt, hogy semmilyen esetben sem szükséges a monopolvállalatok szabályozása, azonban ennek eldöntése nem tartozik a túlzó árazás témakörébe.

¹⁵ *Infrapont* [2007] tanulmány határozottan ezt a megoldást javasolja a GVH számára.

2. TÁBLÁZAT • A túlzó árazás miatt indult eljárások száma 2002–2016 között az indítás éve szerint

Az indítás éve	Versenytanácsi döntéssel végződő eljárások*	Jogsértés	Kötelezettség-vállalás	Ebből a nem kábeltelevíziós ügyek	Jogsértés	Kötelezettség-vállalás
2002	6	1	0	4	0	0
2003	15	3	0	4	0	0
2004	10	1	0	4	1	0
2005	13	1	0	8	1	0
2006	10	1	0	2	1	0
2007	8	0	4	6	0	4
2008	3	0	0	3	0	0
2009	2	0	0	2	0	0
2010	2	0	1	2	0	1
2011	2	0	2	2	0	2
2012	1	1	0	1	1	0
2013	3	2	0	3	2	0

* A megindítás éve szerint.

esetekben megszünteti vagy hatáskör hiányában átteszi az ügyet az illetékes hatósághoz. Érdekes lenne megvizsgálni, hogyan alakult a bejelentések, illetve a vizsgálói megszüntetések száma az idők során, mivel ezek már tartalmazhatnak szűrési kritériumokat, azonban erre nincs lehetőség, mivel e végzések nem nyilvánosak.

A továbbiakban azt vizsgáljuk, hogy a lehetséges viszonyítási alapra, illetve a lehetséges intézkedések körére vonatkozó szűréssel kapcsolatos korábbi következtéseink milyen mértékben érvényesülnek a magyar joggyakorlatban.

Szűrés a magyar joggyakorlatban

1. Az első pont, amely szuperdominanciát (jelentős és tartós belépési korlátot, illetve nagyon nagy piaci erőt) feltételez a beavatkozáshoz, nagymértékben teljesül. A vizsgált 41 esetből 35 vállalat erőfölényét lehetett megállapítani, amelyből 25 vállalat monopólium volt. A további tíz esetben a vállalatok piaci részesedése jelentősnek bizonyult, és valamilyen egyedi adottság miatt nem volt várható belépés a piacra.¹⁶ A 25 monopólium nagy része áramszolgáltató (kilenc eset), vízi közmű szolgáltató (öt eset), temetkezési vállalat (három eset) vagy gázzolgáltató (három eset) volt.

¹⁶ Például a Mol Nyrt. (Vj-33/2004 és Vj-50/2010) 85–90 százalékos piaci részesedéssel, amely korábban állami monopólium volt, illetve a piacra való belépést jelentős belépési korlátok akadályozzák vagy a Paksi Halszövetség (Vj-85/2006), ahol a földrajzi piacok természeti adottság szerint alakultak ki.

2. A 41 ügyből három olyan eset vállalatait azonosítottuk, ahol az innovációnak lehet szerepe: a Hungarotel Távközlési Zrt. (Vj-84/2005), a három nagy mobilszolgáltató (Westel Rt., Pannon Rt. és Vodafone Rt. Vj-22/2002), illetve a Mol Nyrt. (Vj-50/2010) ellen indult ügyek, azonban egyetlen olyan esetet sem találtam, ahol a Versenytanács a beruházások vagy innováció szerepére hivatkozott volna. Mindhárom eset jogsértés hiányával zárult.
3. A harmadik pont az árszabályozó léte a vizsgált piacon. A GVH jelentése szerint törekszik kerülni az olyan eseteket, ahol az árszabályozás lehetséges, ugyanis a korábbiakban tárgyalt problémák miatt (tuniillik az eljárás költséges, időigényes, illetve pontatlan) tipikusan túlzó árazásnál lehet érdemes *ex ante* szabályozni a problémát (OECD [2011] 257. o.). Az összes eset közül két olyan ügyet találtunk, ahol az árszabályozás lehetősége megszüntető okként szerepelt.¹⁷ Az összes eset közül 19 alkalommal járt el a Versenytanács olyan ügyben, ahol ágazati szabályozásra lett volna lehetőség, amelyből négy ügy kötelezettségvállalással és öt ügy pedig jogsértés megállapításával végződött. E 19 ügyből két esetben azonban fennállhat a szabályozó akadályozottsága, ugyanis ezekben az ügyekben a vizsgált árak meghatározása a helyi önkormányzatok hatáskörébe tartozott, amelyek azonban tulajdonosi részesedéssel rendelkeztek az eljárás alá vont vállalatban.¹⁸ A magyar gyakorlat szűrőkritériumoknak való megfelelését a 3. táblázat foglalja össze.

3. TÁBLÁZAT • A szűrőkritériumok érvényesülése a magyar joggyakorlatban

Kritérium	Értékelés	Indoklás
1. Szuperdominancia	megfelel	25/41 monopólium, illetve a többi vállalat is megfelel
2. Innováció és beruházás	megfelel	csak három ügy van, ahol ez egyáltalán szóba jöhet, de nincs rá hivatkozás, megszüntetéssel végződtek
3. Ágazati szabályozó nincs vagy akadályozott	nem felel meg	17/41 esetben volt lehetőség

Összességében elmondható, hogy a GVH inkább a szűrés által törekszik kezelni a túlzó árazással kapcsolatos eseteket, mintsem hogy tartózkodna a beavatkozástól. A vizsgált esetek között nem találtunk olyan ügyet, ahol a Versenytanács a magas belépési korlátok hiánya miatt szüntette volna meg az eljárást. Ez azonban azért lehet így, mert valószínűleg ezen eljárások el sem indultak. A vizsgált esetek jelentős része szabályozott monopólium volt, amely így egyfelől megfelel annak a kritériumnak, hogy a versenyhatóság ne büntesse az innováción és beruházáson alapuló magas árakat, másfelől azonban azt jelenti, hogy a GVH olyan esetekben is eljár, ahol az adott piacon árszabályozás lehetséges.

¹⁷ Az Édzs ellen indult Vj-156/2007 és a nagy magyar áramszolgáltatók ellen indult Vj-26/2007 ügy-számú eset. Itt a Versenytanács a közérdekre való hivatkozással szüntette meg az eljárást, amire a Tpv. preambuluma és a Tpv. 70 paragrafusa ad lehetőséget.

¹⁸ Esztergomi Kegyeleti Kft. Vj-37/2007 számú és Érd és Térsége Víziközmű Kft. Vj-43/2012 számú ügy.

Ha a GVH a szabályozott szolgáltatások vizsgálatát az ágazati szabályozó hatóságra bízna, ezzel lehetőséget biztosítana magának arra, hogy erőforrásait szabadban allokálja. Vagyis azon esetekben, ahol a fogyasztók érdeke kismértékben sérül, illetve ahol árszabályozás egyébként is kívánatos, érdemes lehet a versenyhatóság kapacitásait olyan ügyekre csoportosítani, ahol a fogyasztók érdekséreleme súlyosabb, és az érdeksérelem orvoslása csak versenyfelügyeleti eljáráson keresztül lehetséges.

Továbbá pedig érdemes felidézni a már említett érveket a versenyhatóság szabályozóvá válásának problémájával kapcsolatban. A versenyhatóságnak nem szerepe az ágazati szabályozás, az ehhez szükséges szektorális tudással, illetve vizsgálói kapacitással a vállalati magatartás nyomon követésére a szabályozó hatóságok rendelkeznek.

Benchmark a magyar joggyakorlatban

Az ügyek tanulmányozása során a legtöbb esetben¹⁹ az ügyben eljáró Versenytanács egyfelől helyesen megállapítja, hogy túlzó árazás elleni esetek nagyon ritkák, mivel a hatóságnak azt kellene megállapítania, hogy mi a „helyes ár”, ugyanis túl magas ár csak valamihez képest lehet túl magas. Másfelől azonban a vizsgálat módszere tekintetében a következőket is kifejti.

- ♦ „A hasonló ügyekben eljáró hatóságok a »helyes ár« meghatározásához általában kétféle módszert tartanak alkalmazhatónak: *a)* a költségelemzés módszerét, illetve *b)* az ún. benchmarkmódszert. Ez előbbi alkalmazása során a vállalkozás által szolgáltatott részletes költség- és bevételi adatok alapján a versenyhatóság azt próbálja megállapítani, hogy vajon az erőfölényben lévő vállalkozás által megállapított piaci árak nem tartalmazznak-e az adott tevékenység végzésével kapcsolatos indokolt költségeken túl az iparágban szokásos tisztességes haszon mértékét meghaladó profitot. A benchmark módszerének alkalmazása során a versenyhatóság olyan viszonyítási alapként felhasználható árakat keres az adott tevékenységgel kapcsolatosan más piacokon, amelyekről feltételezhető, hogy versenykörülmények között alakultak ki, és velük az erőfölényben lévő vállalkozás árai összehasonlíthatók. A jogsértés mindkét módszer alkalmazása során akkor állapítható meg, ha a vállalkozás által alkalmazott árak számottevő mértékben meghaladják az összehasonlítás alapjául meghatározott »helyes« árakat.” (Vj 22/2002, 122. bekezdés.)

Elsőként a költségekkel való összevetést vizsgáljuk, majd pedig az egyes benchmarkok alkalmazását.

¹⁹ Például Vj-22/2002 (122. bekezdés); Vj-027-2005 (132. bekezdés), Vj-43/2012 ügyszámú esetek.

Költségekkel való összevetés ♦ Bár a költségelemzés és benchmarkmódszer szerinti feltételek az EU-ban kumulatívak (azaz mindegyiknek teljesülnie kell), a magyar gyakorlatban külön végzik el, de magukban a vizsgálati módszerekben valójában nincs különbség. A Legfelsőbb Bíróság 2004-ben hozott ítélete szerint a GVH vizsgálata során nem hagyhatja figyelmen kívül a Mol Nyrt. költségeinek alakulását, így kötelezte a versenyhatóságot az új eljárásra és költségelemző szakértő bevonására. Ezzel azt fejezte ki a Legfelsőbb Bíróság, hogy a költségek elemzése akkor sem hagyható el, ha a megfelelő költségadatok nem állnak rendelkezésre (Legfelsőbb Bíróság, Kf.II.39.048/2002/13. számú ítélete). E gyakorlatot támasztja alá, hogy a költségeket a vizsgált 41 esetből négy esetben nem vizsgálták, ahol a Dédász (Vj-31/2007) elleni esetben kötelezettségvállalás miatt a versenyhatóság csak rövid indokolást közölt, amiben a díj meghatározásának tisztességtelen módját állapította meg. A költségelemzés nélkül zárult eseteket a 4. táblázat foglalja össze.

4. TÁBLÁZAT • A költségelemzés nélkül zárult eljárások

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	A költség-összehasonlítás hiányának oka	Döntés
Vj-31/2007	Dédász	közvilágításhoz kapcsolódó rendszerhasználati díjak	a díj meghatározásának tisztességtelen módja vezetett túlzó árakhoz	Kötelezettségvállalás
Vj-41/2007	OFFI	hiteles fordítás	nincsenek költségadatok	Kötelezettségvállalás
Vj-111/2010	OFFI	hiteles fordítás	nincsenek költségadatok	Kötelezettségvállalás
Vj-85/2006	Paksi halszövetség	halászterület engedély	nincsenek költségadatok	Megszüntetés

E gyakorlat megszilárdulásának jeleként értelmezhető, hogy éppen e Legfelsőbb Bíróság ítéletére hivatkozva, a Fővárosi Vízművek Zrt. (FVM Zrt.) ellen indult versenyfelügyeleti eljárás során a következőket fejt ki a Versenytanács.

- ♦ „Helyes és megalapozott döntés tehát e kétféle módszer, a költségelemzésen alapuló ár és a versenyár összevetése útján hozható meg.” (Vj-098/2014, 82. bekezdés)²⁰

Más vállalat árai a releváns piacon ♦ A GVH túlzó árazás miatt főként törvényi monopóliumok ellen indított eljárást, így az ilyen típusú benchmark ritkán fordul elő, mivel monopolpiacon e viszonyítási alap nem értelmezhető. Ennek megfelelően az áttekintett esetek között nem találtunk e kategóriába illő kritériumot. Egyetlen olyan eset van, amelyben a módszer valamelyest hasonlít erre: a Mol Rt. ellen indult eljárás.²¹ A versenyhatóság a Mol Rt. üzemanyag-nagykereskedelmi árait vizsgálta, ahol a vállalat árképlete a versenytársak (OMV és Slovnaft) árait is tartalmazta.

²⁰ Szintén erre hivatkoznak például a Vj-099/2011, a Vj-042/2013 és a Vj-043/2013 ügyszámú esetekben.

²¹ Vj-33/2004 ügyszámú eset, amely a Vj-152/2000 ügyszámú eset ismételt eljárása.

A képletben a versenytársak áraitól való eltérést indokolhatónak találta a Versenytanács, így megszüntette az eljárást.

Más földrajzi piaccal való összevetés • A más földrajzi piaccal való összehasonlítások első pillanatra nem tűnnek megfelelő viszonyítási pontnak, ugyanis a vizsgált csoportok több tulajdonságban is eltérnek (más vállalatot vizsgál más piacon), így a különböző tulajdonságokból fakadó hatásokat nehezen lehet elkülönítheteni. Itt azonban a magyar gyakorlat tipikusan olyan piacokat vizsgál, ahol sok, kis elkülönült földrajzi piac jelenik meg, azonban ugyanazon szolgáltatást nyújtják, hozzávetőleg ugyanazon a színvonalon. Ilyen ügycsoportot alkotnak a kábeltelevíziós ügyek, a nem kábeltelevíziósak között pedig összesen tíz ilyen esetet található. Ezeket az 5. táblázat foglalja össze.

5. TÁBLÁZAT • A más földrajzi piaccal való összevetés módszerével elemzett esetek

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	Döntés
Vj-84/2005	Hungarotel	ADSL-szolgáltatás díja	megszüntetés
Vj-31/2005	Főgáz	gázszerelei szolgáltatás árai	megszüntetés
Vj-190/2004	Titász	ideiglenes bekapcsolás szolgáltatási díja	jogsértés
Vj-85/2006	Paksi Halszövetség	halászati területi engedély árai	megszüntetés
Vj-69/2007	Elmű	kismegszakítók kiszállási és szerelési díjai	megszüntetés
Vj-43/2012	Érd és Térsége Regionális Vízi Közmű Kft.	mellékvízmérő hitelesítési díja	jogsértés
Vj-098/2011	FVM Zrt.	víziközmű-hozzájárulás mértéke	kötelezettségvállalás
Vj-089/2011	FCSM Zrt.	víziközmű-hozzájárulás mértéke	kötelezettségvállalás
Vj-42/2013	Tettye Forrásház Zrt.	mellékvízmérő műszaki átvétele és zárral való ellátása	jogsértés
Vj-43/2013	Északdunántúli Vízmű Zrt.	mellékvízmérő szakszerűségi vizsgálata és zárral való ellátása	jogsértés

A Főgáz Rt. elleni ügyben a Versenytanács a más földrajzi piacon lévő vállalatokkal való összehasonlítás két feltételét határozta meg. Egyrészt azt, hogy a másik földrajzi piacon kialakult ár versenyár legyen, másrészt pedig azt, hogy a vizsgált és a referenciapiacra a gazdálkodás objektív feltételei azonosak legyenek, vagyis csak megfelelő hibahatár mellett számszerűsíthető eltérések vannak közöttük, így az eltéréseket kifejező korrekciókkal az árak összehasonlíthatóvá tehetők (Vj-31/2005, 25. bekezdés.). Ez azonban az adott árupiac tekintetében nem állt fenn, ugyanis a vizsgált szolgáltatás minden földrajzi piacon jogi monopólium. A Versenytanács azonban úgy véli, hogy ha a vizsgált ár érzékelhetően magasabb, mint más földrajzi piacokon érvényesülő árak, akkor túlzottan magas ár megállapítás abban az esetben lehet megalapozott, ha kizárható, hogy a többi földrajzi piacon az árak nem túlzottan alacsonyak.²²

²² Itt azonban a Versenytanács hozzáteszi, hogy az erőfölény következtében a kapcsolat fordítva nem vehető figyelembe, mivel ha a vizsgált ár alacsonyabb, mint az összehasonlítási alapul szolgáló ár, nem zárható ki, hogy a vállalat túlzóan magas árakat szab.

A domináns vállalat árai más piacon ♦ Ez az összehasonlítási alap azért figyelemre méltó, mert akkor lehet igazán használni, amikor a vizsgált magatartás leginkább a diszkrimináció elemeit valósítja meg. Ahogy arról már volt szó, a benchmarkmódszer lényegesen leegyszerűsíti az árak összehasonlítását akkor, ha a vállalat ugyanazt a terméket értékesíti más piacon, és a különböző piacok összehasonlíthatók. Erre az esetkörre a magyar gyakorlatban két ügyet találtunk (6. táblázat).

6. TÁBLÁZAT • A domináns vállalat árai más piacon módszerrel elemzett esetek

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	Döntés
Vj 157/2007	N&P Kegyelet	külföldi elhunyt átadása más vállalkozóknak	kötelezettségvállalás
Vj 116/2005	Tigáz	hálózat csatlakozási díj	Jogsértés

Az N&P KEGYELET 2006 Temetkezési, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. ügyében a vállalat a „külföldi elhunyt átadása más vállalkozóknak” szolgáltatását 200 ezer forintban, míg „halott kiadása más vállalkozóknak” szolgáltatását 12 ezer forintban állapította meg, s e különbséget a vállalat nem tudta racionálisan megindokolni. (Vj-157/2007). A visszaélés egyértelműségét jelezheti, hogy az ügy kötelezettségvállalással végződött, így a Tptv. 75. paragrafusa szerint ekkor a jogsértés megvalósulását nem kell vizsgálnia a versenyhatóságnak, ezért a visszaélés egyes elemeinek teljesüléséről nem tett megállapítást a Versenytanács.

A domináns vállalat múltbeli árai ♦ A vizsgált esetek közül két ügy tartozik ebbe a csoportba (7. táblázat).²³

7. TÁBLÁZAT • A domináns vállalat múltbeli áraival való összehasonlítás módszerével elemzett esetek

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	Döntés
Vj 37/2007	Esztergom Kegyelet Kft.	sírás és visszahantolás szolgáltatási díja	kötelezettségvállalás
Vj 190/2004	Titász	ideiglenes bekapcsolás szolgáltatási díj	jogsértés

A Versenytanács az E.On Tiszántúli Áramszolgáltató Zrt. (Titász) vállalatot elmarasztalta, mivel az 2004 márciusa és 2004 szeptembere között az egy- és háromfázisú ideiglenes bekapcsolási szolgáltatás díjait tisztességtelenül állapította meg (Vj-190/2004). A vállalat szolgáltatásainak árait nettó 13 960 forintról 35 608 forintra megemelte, ám azt követően jelentősen (nettó 23 854 forintra) csökkentette, miközben a szolgáltatás nyújtásában vagy a vállalkozás egyéb körülményeiben nem álltak be olyan érdemi változások, amelyek a díjcsökkentést objektíve indokolták

²³ A 2002 előtti kábeltelevíziós ügyek nagy részét ezzel a módszerrel vizsgálta a versenyhatóság (Nagy [2009] 167–168. o.).

és szükségesé tették volna. Ezen túlmenően pedig Versenytanács más szolgáltatók áraival is összehasonlította az alkalmazott árakat.

Egyéb benchmarkok • Ebbe a csoportba sorolhatók a Mol ellen, illetve a Fővárosi Vízművek Zrt. (FVM Zrt.) és a Fővárosi Csatornázási Művek Zrt. (FCSM Zrt.) indult eljárások (8. táblázat).

8. TÁBLÁZAT • Egyéb benchmarkmódszerrel elemzett esetek

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	Döntés
Vj-33/2004	Mol Nyrt	nagy- és kiskereskedelmi üzemanyag árak	megszüntetés
Vj-50/2010	Mol Nyrt	nagykereskedelmi üzemanyag árak	kötelezettségvállalás
Vj-098/2011	FVM Zrt.	közműfejlesztési hozzájárulás mértéke	kötelezettségvállalás
Vj-099/2011	FCSM Zrt.	közműfejlesztési hozzájárulás mértéke	kötelezettségvállalás

A Mol Rt. ellen 2004-ben indított versenyfelügyeleti eljárásban (Vj-33/2004) a versenyhatóság importparitásos módszerrel vizsgálta a társaság árkialakítási módszerét. A Versenytanács úgy döntött, hogy mivel a Mol Rt. a mediterrán importjának árait veszi alapul, és nagyban figyelembe veszi a versenytársak, az OMV és a Slovnaft árait, így lényegében egy versenyzői árat tesz meg a belső ár alapjául. Bár a versenytársak súlya kicsi a releváns piacon, tényleges méretükből fakadóan mégis képesek versenynyomást kifejteni a Mol Rt.-re, így összességében a Versenytanács megszüntette az eljárást, mert a versenyzői alapárhoz képest a Mol Rt. csak indokolt mértékben tért el.

Az FVM Zrt. és FCSM Zrt. elleni eljárásokban a versenyhatóság – a más földrajzi piacon lévő monopolvállalatok árazásán túl – az 1 köbméter/napra jutó fajlagos költségek helyett a víziközmű-fejlesztési hozzájárulás egységárát hasonlította a víziközmű-rendszer csatlakozáskori könyv szerinti értékének jelenértékéhez. Ennek oka, hogy a fajlagos költségek számításához nem állt rendelkezésre megfelelő pontosságú adatbázis. A versenyhatóság mindkét esetben jogsértést állapított meg, azonban a vállalatok által tett kötelezettségvállalásokra tekintettel megszüntette az eljárást. Az FVM Zrt. a 40–49 négyzetméter alapterületű lakások esetében a megállapított viszonyítási alaphoz képest 20 százalékkal magasabb víziközmű-fejlesztési hozzájárulást alkalmazott, míg a FCSM Zrt. árai 50 és 72 százalék közötti értékkel lépték túl azt. Fontos megjegyezni, hogy az FCSM Zrt. 50 százalékos kedvezményt biztosított az áraiból lakáscélú beruházások esetén, így a benchmarktól való eltérések a valóságban nem realizálódtak.

A versenytanács véleménye azonban, hogy a visszaélés a túlzóan magas árak realizálódása nélkül is megvalósulhat, ha az árak kiszabására egy generálisan megállapított képlet alapján reális lehetőség van. Ezen ügyek további érdekessége, hogy a versenytanács az árkülönbségek értékelésekor nem a korábbi magyar vagy uniós

versenyjogi gyakorlatból indult ki, hanem a polgári törvénykönyvben szabályozott feltűnő értékaránytalanság bírósági gyakorlatát vette alapul. Eszerint a bírói gyakorlat a 20 százalék alatti eltérést nem, a 40–50 százalék feletti eltérést minden esetben, a 30 százalék feletti eltérést pedig többnyire feltűnőnek tekinti, ami eltér az uniós versenyjogi gyakorlathoz képest.

Összességében megállapítható, hogy ez utóbbi ponttól eltekintve a magyar joggyakorlat a vizsgálat módszerének tekintetében többnyire követi az európai uniós gyakorlatot, különös tekintettel a lehetséges viszonyítási alapok körére. Mivel az eljárás alá vont vállalatok többsége törvényi monopólium volt, így a leginkább használt viszonyítási alap a más földrajzi piaccal való összehasonlítás.

Intézkedések a magyar joggyakorlatban

A vizsgált esetekben a Versenytanács összesen hat ügyben hozott elmarasztaló döntést, és hét esetben történt kötelezettségvállalás. Az elmarasztaló határozatok közül négy esetben történt bírság kiszabása, egy esetben nem élt intézkedéssel a Versenytanács, egy esetben pedig a Versenytanács egy adott díjtétel kiszabásától tiltotta el a vállalatot, bírság kiszabását pedig mellőzte.

Az Érd és Térsége Regionális Víziközmű Kft. elleni ügyben a Versenytanács végül azért nem állapított meg bírságot, mert a vállalat önként csökkentette díjait, a díjkülönbözetet pedig az eljárás során visszafizette az érintett fogyasztóknak (Vj-43/2012). Ezen túl pedig jogsértés rövid időtartalmú, hetekben volt csak mérhető, és ezzel összefüggésben a sérelmet szenvedett fogyasztók is csekély számúak, illetve az eljárás alá vont félnek csak csekély árbevétele származott a jogsértésből.

A négy pénzbírsággal zárult ügyben a Versenytanács 2006-ban Titász ellen (Vj-190/2004) kétmillió forint, míg a Tigáz ellen (Vj-116/2005) négymillió forint pénzbírságot szabott ki. A Tigáz esetében a Versenytanács értékelésében a jogsérelmet 100 pontból 4 pontnyi súlyosságúnak ítélte, mivel bár a vállalat monopólium, a díjszabását a Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal (MEH) ellenőrizheti, illetve a magatartás felróhatóságát nem állapította meg a Versenytanács. A Titász esetében a Versenytanács ugyanazon érvekkel élt, mint az érdi vízi közmű esetében: a jogsértés fél évig tartott, a fogyasztók csekély körét érintette, a vállalat kis forgalmat bonyolított a vizsgált időben, illetve az eljárás alá vont jogsértő magatartással önként felhagyott.

A Tetteye Forrásház Zrt. ellen indított ügyben az eljáró versenytanács jogsértést állapított meg és 1 millió 300 ezer forint pénzbírságot szabott ki, mivel a vállalat által alkalmazott árak 155 százalékkal haladták meg más földrajzi piacok monopolvállalatai (benchmark) által alkalmazott árakat, miközben a versenytanács által indokoltnak tekinthető költségekből nem következett e különbség. A jogsérelmet 2011 májusa óta állt fenn. Figyelembe véve a szolgáltatás elemi fontosságát, a jogsérelmet időtar-

tamát és a szabályozási környezet hiányosságát a Versenytanács 100-ból 43 pontban határozta meg a jogsértés súlyát. Az Északdunántúli Vízmű Zrt.-t a versenyhatóság egymillió forint bírság megfizetésére kötelezte, mivel annak díjszabása (5435 forint/plombálás) jelentősen eltért a benchmarkként alkalmazott más monopol vállalatok árszabásától (1120–3810 forint) 2011 februárja és 2013 májusa között. A jogsérelem súlyát fenti szempontok figyelembevételét követően 100-ból 74 pontban határozta meg a versenyhatóság.

A Logisztár Székesfehérvári Logisztikai Szolgáltató Központ Tulajdonosi és Fejlesztő Kft. ellen indult eljárásban a Versenytanács megállapította a jogsértést, mivel a vállalat az általa üzemeltetett vámudvarban működő vámhivatal be nem rendelt ügyfeleit üzemeltetési költségtérítés megfizetésére kötelezte. A Versenytanács a vállalatot üzemeltetési költségtérítés alkalmazásának abbahagyására kötelezte (Vj-3/2006). A Versenytanács bírság kiszabásától eltekintett a jogsértés rövid tartama miatt, illetve mivel a vállalatnak üzemeltetési költségtérítés kiszabásából elenyésző bevétele származott.

Bár a kiszabott bírságok csekély mértékűnek tűnnek, a felsorolt ellenérvek miatt, de főként a – túlzó áras esetekre jellemző – felróhatóság hiányában a bírság kiszabása nehezen indokolható. Az eseteket a 9. táblázat foglalja össze.

9. TÁBLÁZAT • Intézkedések a magyar joggyakorlatban

Ügyszám	Domináns vállalat	Az eljárás tárgya	Döntés	Intézkedés
Vj 116/2005	Tigáz	hálózat csatlakozási díj rendszer-használati díjak	jogsértés	pénzbírság
Vj 190/2004	Titász	ideiglenes bekapcsolás szolgáltatási díj	jogsértés	pénzbírság
Vj 3/2006	Logisztár	üzemeltetési költségtérítés	jogsértés	magatartás előírás
Vj 43/2012	Érd és Térsége Regionális Víziközmű Kft.	mellékvízmérő óra hitelesítési díja	jogsértés	nincs intézkedés
Vj-42/2013	Tettye Forrásház Zrt.	mellékvízmérő műszaki átvétele és zárral való ellátása	jogsértés	pénzbírság
Vj-43/2013	Északdunántúli Vízmű Zrt.	mellékvízmérő szakszerűségi vizsgálata és zárral való ellátása	jogsértés	pénzbírság

Összességében elmondható, hogy az európai uniós joggyakorlattal ellentétben a magyar elmarasztaló döntések tisztán kizsákmányoló hatású magatartásra vonatkoztak, versenykorlátozó elem nem jelent meg a vizsgált magatartásban, illetve mind a hat elmarasztalt vállalat törvényi monopólium volt. Megállapítható továbbá, hogy a jogsértés is csekély számú, illetve ezen belül is vannak olyan ügyek, ahol a Versenytanács nem szabott ki bírságot, csak jogkövető magatartásra szólította fel a vállalatot. Ez tükrözheti azt az elméletben kialakult álláspontot, hogy a túlzó árazás elleni ügyekben óvatosan kell eljárnia a hatóságnak, illetve hogy a szankció tekintetében is kerülni kell a bírságkiszabást. A jogkövetés pontos előírása egyrészt nem is kívánatos, hiszen a versenyhatóságnak nincsenek olyan pontos információi az adott

piacról, hogy a vállalat árait hosszú távon fenntartható módon szabályozza, másrészt pedig erre sokszor felhatalmazása sincsen, mivel az árak megállapításáról szóló 1990. évi LXXXVII. törvény (Átv.) mellékletében feltüntetett termékekre és szolgáltatásokra árszabást kizárólag az abban feltüntetett miniszter írhat elő.

ÖSSZEGZÉS

A túlzó árazás elleni fellépés célja, hogy megakadályozza az erőfölényben lévő vállalat kizsákmányoló hatású árszabását, növelve ezzel a fogyasztók jólétét. A vizsgálat azonban nagyon bonyolult, sok erőforrást igényel, ráadásul nagyon nagy a fölösleges beavatkozás veszélye, amely hosszú távon nagyobb fogyasztói kárt okoz, mint a rövid távon elérhető haszon. E tanulmányban azt vizsgáltuk meg, hogy milyen feltételek esetén érdemes a versenyhatóságnak mégis beavatkoznia a vállalatok árazásába, milyen módszertant alakított ki a joggyakorlat a túlzás meghatározására, illetve hogy milyen érvek merültek fel a szakirodalomban a beavatkozás mellett és ellen.

A vizsgált szakirodalom és joggyakorlat alapján arra a következtetésre jutottunk, hogy a versenyhatóságnak a túlzó árazás miatt indult esetekben csak a következő három feltétel együttes teljesülése esetén célszerű beavatkoznia: 1. a piacon jelentős és tartós belépési korlátok vannak, a vállalatnak nagyon nagy piaci ereje (szuperdominancia); 2. a piacon jelentős innováció vagy beruházás nincs, és a közeljövőben sem várható, így a szuperdominancia forrása is más tényezőkből fakad; 3. a piacon nincs ágazati szabályozó, vagy a beavatkozás terén akadályokba ütközik. A túlzóan magas árak miatt való beavatkozás kiemelt célja lehet az olyan esetek elleni fellépés, ahol az erőfölényhez valamilyen versenykizáró magatartás vezetett, azonban a kizáró magatartás ellen a versenyhatóság már valamilyen jogi okból nem tud fellépni (*gap cases*).

Ha a versenyhatóság az eljárást megindította, azt vizsgálja, hogy a vállalat 1. rendelkezik-e erőfölénnyel a releváns piacon, 2. árai jelentősen meghaladják-e a költségeit, 3. árai aránytalan viszonyban vannak-e (önmagában vagy viszonyítási alaphoz képest) a gazdasági értékkel, amely a versenyzői ár. A versenyhatóságnak az összes lehetséges szempontot érdemes vizsgálnia, és ezek összhangja esetén javasolt csak jogsértést megállapítania. A viszonyítási alaptól való eltérésnek jelentősnek kell lennie, a szakirodalom három szemjegyű százalékos eltérést javasol. Amennyiben a versenyhatóság jogsértés állapít meg, a lehetséges intézkedések közül a versenyhatóságnak leginkább strukturális szankciót érdemes alkalmaznia, szemben a bírsággal vagy árszabályozással.

A tanulmány második részében azt vizsgáltuk, hogy a szakirodalom ezen eredményei hogyan érvényesülnek magyar joggyakorlatban. 2002 és 2016 között összesen 41 olyan esetet találtunk, ahol a túlzóan magas árak miatti magatartás ellen indult vizsgálat, és az eljárás alá vont vállalat nem kábeltelevíziós társaság volt. Arra a követ-

keztetésre jutottunk, hogy a GVH főként – az uniós ügyekhez hasonlóan – törvényi monopóliumok ellen lép fel. Az uniós ügyekkel ellentétben a magyar elmarasztaló döntésekben a kifogásolt magatartások tisztán kizsákmányoló hatásúak. A Versenytanács 41 esetből 17 esetben úgy járt el, hogy az ügyeket a szabályozó hatóság is kezelhette volna. A szakirodalom tanulsága alapján ilyen esetekben a versenyhatóságnak nem szabad beavatkoznia, mivel csak *ex post* szabályozásra képes, míg a probléma – jellegéből fakadóan – *ex ante* szabályozást igényel, így a versenyhatóság eljárása időigényes és pontatlan eredményre is vezethet.

IRODALOM

- BACKHOUSE, R. [2002]: *The Ordinary Business of Life. A History of Economics from the Ancient World to the Twenty-First Century*. Princeton University Press, Princeton.
- EVANS, D. S.–PADILLA, J. A. [2004]: *Excessive Prices: Using economics to define administrable legal rules*. CEMFI Working Paper, 0416. 1–35. o. <http://www.cemfi.es/ftp/wp/0416.pdf>.
- FLETCHER, A.–JARDINE, A. [2007]: *Towards an Appropriate Policy for Excessive Pricing*. 12th Annual Competition Law and Policy Workshop, Robert Schuman Centre, Firenze, június 9. <http://www.eui.eu/Documents/RSCAS/Research/Competition/2007ws/200709-COMPed-Fletcher-Jardine.pdf>.
- INFRAPONT [2007]: *A túlzó árazás kezelése és módszertani megközelítése a versenyhatósági gyakorlatban*. Infrapont Kft., Budapest, <http://gvh.hu/data/cms1000537/t%C3%BAIz%C3%B320%C3%A1raz%C3%A1s.pdf>.
- CRAMPTON, P. S.–JENNY, F.–KOVACIC, W.–LEWIS, D.–PEEPERKORN, L.–RIESENKAMPFF, A.–WERDEN, G. J. [2009]: *Exploitative abuses*. Megjelent: *Hawk, B. E.* (szerk.) *Annual Proceeding of the Fordham Law Institute*, Juris Publishing, Huntington, 665–716. o.
- LOWE, P. [2008]: *Concluding Remarks*. Megjelent: *Ehlermann C.-D.–Marquis, M.* (szerk.): *European Competition Law Annual, 2007. A reformed Approach to Article 82*. Hart Publishing, Portland, Oregon, 723–727. o.
- LYONS, B. [2007]: *The Paradox of the Exclusion of Exploitative Abuse*. Megjelent: *Pros and Cons of High Prices Konkurrensverket*, Swedish Competition Authority, 65–88. o. <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/research/the-pros-and-cons-of-high-prices-14mb.pdf>.
- MOTTA, M.–DE STREEL, A. [2007]: *Excessive pricing in Competition Law: Never say Never?* Megjelent: *The Pros and Cons of High Prices*. Swedish Competition Authority, 14–46. o. http://www.barcelonagse.eu/tmp/pdf/motta_excessivepricing.pdf.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN. [2016]: *Hungary*. Megjelent: *Denozza, F.–Toffoletto, A.* (szerk.): *International Encyclopedia of Laws: Competition Law* Kluwer Law International, 264 o. <http://www.kluwerlawonline.com/toc.php?pubcode=CMP>.
- O'DONOGHUE, R.–PADILLA, A. J. [2006]. *Law and Economics of the Article 82 EC*. Hart Publishing, Oxford és Portland, Oregon.

- OECD [2011]: Excessive Pricing. Policy Roundtables. OECD Directorate for Financial and Enterprise Affairs, <http://www.oecd.org/daf/competition/abuse/49604207.pdf>.
- PAULIS, E. [2007]: Article 82 EC and exploitative conduct. 12th Annual Competition Law and Policy Workshop, Robert Schuman Centre, Firenze, <http://www.eui.eu/Documents/RSCAS/Research/Competition/2007ws/200709-COMPed-Paulis.pdf>.
- PEEPERKORN, L. [2009]: Price Discrimination and Exploitation. Megjelent: *Hawk, B. E.* (szerk.) Annual Proceeding of the Fordham Law Institute, Juris Publishing, Huntington, 611–663. o.
- RÖLLER, L.-H. [2007]: Exploitative Abuses. 12th Annual Competition Law and Policy Workshop, Robert Schuman Centre, Firenze, <http://www.eui.eu/Documents/RSCAS/Research/Competition/2007ws/200709-COMPed-Roeller.pdf>.
- WAHL, N. [2007]: Exploitative high prices and European competition law- a personal reflection. Megjelent: Pros and Cons of High Prices Konkurrensverket, Swedish Competition Authority, 47–64. o. <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/research/the-pros-and-cons-of-high-prices-14mb.pdf>.
- WERDEN, J. G. [2009]: Monopoly pricing and competition policy: divergent path to the same destination? Megjelent: *Hawk, B. E.* (szerk.): Annual Proceeding of the Fordham Law Institute, Juris Publishing, Huntington, 649–663. o.
- WILLIAMS, M. [2007]: Excessive Pricing. Megjelent: Pros and Cons of High Prices Konkurrensverket, Swedish Competition Authority, 128–153. o. <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/research/the-pros-and-cons-of-high-prices-14mb.pdf>.

FÜGGELÉK

Feldolgozott jogesetek listája

Európai uniós esetek

26/75 sz. ügy, General Motors Continental NV *versus* Commission (1975) ECR 1367.
 27/76 sz. ügy, United Brands Co and United Brands Continental BV *versus* Comission (1978) ECR 207 (1978) CMLR 429.
 66/86 sz. ügy, Ahmed Saeed Flugreisen *versus* Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs (1989) ECR 803.
 395/87 sz. ügy, Ministère Public *versus* Tournier (SACEM I) (1989) ECR 2521.
 110/88 sz. ügy, F. Lucazeau *versus* Societé des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique, 241/88 & 242/88 (1989).
 75/75/EEC sz. bizottsági döntés, General Motors Continental, 1974. december 19.
 76/353/EEC sz. bizottsági döntés, Chiquita, 1975. december 17.
 84/379/EEC sz. bizottsági döntés, British Leyland, 1984. július 2.
 2001/892/EEC sz. bizottsági döntés, Deutsche Post AG-Interception of cross-border mail, 2001. július 25.
 C-323/93 sz. ügy, Centre d'insémination de la Crespelle (1984) I-5077
 COMP/38.636 sz. bizottsági döntés, Rambus, 2009. december 9.
 COMP/A.36.568/D3 sz. ügy, Scandlines Sverige AB *versus* Port of Helsingborg, 2004. július 23.

Magyarországi esetek

F1. TÁBLÁZAT • A magyar jogesetek összefoglaló táblázata

Esetszám	Domináns vállalat	Mono-pólium-e	Innováció szerepe jelentős-e	Van-e ágazati szabályozó	Az ügy lezárása
Vj-22/2002	Westel Mobil Rt, Pannon GSM Távközlési Rt, Vodafone Rt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-24/2002	Budapest Gyógyfürdői és Hévízei Rt	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-47/2002	Magyar Autóklub – Első Magyar Koncessziós Autópálya Rt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-69/2002	Balatoni Hajózási Rt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-1/2003	Balatongáz Kft.	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-49/2003	MM Ingatlanüzemeltető Kft.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-57/2003	Korona 2001 Kft.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-150/2003	Hungarotel Távközlési Rt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-1/2004	Budapesti Elektromos Művek Rt. (Elmű)	igen	nem	nincs	megszüntetés
Vj-33/2004	Magyar Olaj- és Gázipari Rt. (Mol)	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-36/2004	Bodor és fiai 2003 Kft.	igen	nem	nincs	megszüntetés
Vj-190/2004	E.On Tiszántúli Áramszolgáltató (Titász) Zrt.	igen	nem	van	jogsértés, bírság
Vj-27/2005	Antenna Hungária Zrt.	igen	nem	van	megszüntetés

Esetszám	Domináns vállalat	Mono- pólium-e	Innováció szerepe jelentős-e	Van-e ágazati szabályozó	Az ügy lezárása
Vj-31/2005	Fővárosi Gázművek Rt. (Főgáz)	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-38/2005	Balatoni Hajózási Zrt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-47/2005	Dél-magyarországi Áramszolgáltató Rt. (Dédmász)	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-84/2005	Hungarotel Távközlési Zrt.	igen	nem	nincs	megszüntetés
Vj-116/2005	Tiszántúli Gázszolgáltató Zrt. (Tigáz)	igen	nem	van	jogsértés, bírság
Vj-156/2005	E.On Észak-dunántúli Áramszolgáltató Zrt. (Édász)	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-176/2005	Centrum Parkoló Rendszer Szolgáltatás Kft.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-3/2006	Székesfehérvári Logisztikai Szolgáltató Központ Tulajdonosi és Fejlesztő Kft. (Logisztár)	igen	nem	nincs	jogsértés, nincs szankció
Vj-85/2006	Paksi Halászati Szövetség	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-31/2007	E.On Dél-dunántúli Áramszolgáltató (Dédász) Zrt.	igen	nem	van	kötelezettség- vállalás
Vj-37/2007	Esztergom Kegyeleti Kft.	igen	nem	van	kötelezettség- vállalás
Vj-56/2007	Budapesti Elektromos Művek Nyrt., Dél-magyar- országi Áramszolgáltató (Dédmász) Nyrt., E.On Észak-dunántúli Áramszolgáltató (Édász) Zrt., E.On Dél-dunántúli Áramszolgáltató (Dédász) Zrt., E.On Tiszántúli Áramszolgáltató (Titász) Zrt.	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-69/2007	Budapesti Elektromos Művek Nyrt. (Elmű)	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-41/2007	Országos Fordító és Fordításhitelesítő Iroda Zrt. (OFFI)	igen	nem	nincs	kötelezettség- vállalás
Vj-157/2007	N&P Kegyelet 2006 Temetkezési, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	igen	nem	nincs	kötelezettség- vállalás
Vj-21/2008	E.On Hungária Zrt.	nem	nem	van	megszüntetés
Vj-24/2008	Budapesti Elektromos Művek (Elmű) Nyrt. és Észak- magyarországi Áramszolgáltató (Émász) Nyrt.	nem	nem	van	megszüntetés
Vj-141/2008	Viasat Hungária Műsorszolgáltató Zrt. és Viasat Broadcasting UK Ltd.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-1/2009	Jécsai Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	igen	nem	van	megszüntetés
Vj-51/2009	Nitrogénművek Zrt.	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-50/2010	Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt. (Mol)	nem	nem	nincs	megszüntetés
Vj-111/2010	Országos Fordító és Fordításhitelesítő Iroda Zrt. (OFFI)	igen	nem	nincs	kötelezettség- vállalás
Vj-098/2011	Fővárosi Vízművek Zrt.	igen	nem	van	kötelezettség- vállalás
Vj-099/2011	Fővárosi Csatornázási Művek	igen	nem	van	kötelezettség- vállalás
Vj-43/2012	Érd és Térsége Regionális Víziközmű Kft.	igen	nem	van	jogsértés, nincs szankció
Vj-42/2013	Tettye Forrásház Zrt.	igen	nem	van	jogsértés, pénzbírság
Vj-43/2013	Északdunántúli Vízmű Zrt.	igen	nem	van	jogsértés, pénzbírság
Vj-57/2013	Magyar Posta Zrt.	igen	nem	nincs	megszüntetés

• Berezvai Zombor •

A MAGYAR MALOMIPAR PIACSZERKEZETÉNEK MODELLEZÉSE

*There was a game we used to play
(Cranberries: Just my imagination)*

A tanulmány a modern piacelméletre épülő empirikus elemzés egy lehetséges változatát mutatja be a magyar malomipar példáján keresztül. A búzafinomliszt iránti kereslet és a termelővállalatok költségfüggvényének becslését követően különféle elméleti piacszerkezetek feltételezése mellett határozza meg a piaci egyensúlyt. A valós piaci ár és értékesítés, illetve vállalatszám alapján az egy Stackelberg-vezetőt, négy követő vállalatot és a piac közel negyedét kitevő versenyzői szegélyt (regionális szereplőket) tartalmazó modell írja le legjobban a magyar malomipart. A tanulmány kiemelt figyelmet fordít a modellek mögött meghúzódó feltevésekre és ezek eredményekre gyakorolt hatására.

BEVEZETÉS

Versenyhatóságok és vállalati stratégiák számára is egyre fontosabbá válik az a kérdés, hogy milyen piacszerkezet jellemez egy-egy piacot. A motiváció természetesen teljesen eltérő. Míg a versenyhatóságok alapvetően szabályozási vagy felügyeleti szempontból vizsgálódnak, addig a vállalatokat az adott körülmények között elérhető maximális profit érdekli. Bár az alkalmazható piacelemzési módszertár nagyrészt hasonló – figyelembe véve a piacok dinamizmusát –, egy-egy modell egyre rövidebb ideig alkalmazható sikerrel, és egyre nagyobb az igény e modellek folyamatos fejlesztésére és karbantartására.

A magyar lisztpiac parciális egyensúlyi modellezésén keresztül mutatjuk be a piacelemzés eszköztárát, módszereit és azokat a nehézségeket, amelyekre választ kell adni egy sikeres piaci modell létrehozásakor. Ismertetjük az idevágó elméleti piacszerkezeti modelleket, és vázoljuk azok valós piaci helyzetekre való leképezésének egyik lehetőségét is.

A hazai malomipar választását az indokolja, hogy ez az ágazat jól elemezhető, ugyanakkor gyorsan változó és kartellisedésre hajlamos, tehát elemzése érdekes és tanulságos lehet. Ez nem véletlen, hiszen több tényező is segíti a malmok összejátszását. A finomliszt homogén termék, ahol éppen emiatt könnyebb a koordináció a vállalatok között. Emellett az országos szinten is jelentős vállalatok száma csekély, a kisebb vállalatok regionális jelenléte pedig könnyebbé teszi a piacfelosztást. Ráadásul a tranzakciók gyakoriak és kisebb értékűek, így a jövő értékesebb, ami a kartellből való kiugrás vonzerejét csökkenti, és egyben növelheti egy potenciális büntetőakció erejét.

A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) elsőként 2004-ben bírságolta meg a hazai malomipari társaságokat egy versenykorlátozó megállapodás miatt, amelyben rögzítették a búzafinomliszt minimumárát.¹ A bírságok azonban nem rettentették el a vállalatokat, és folytatták versenykorlátozó tevékenységüket, csak jobban ügyeltek rá, hogy annak ne maradjon írásos nyoma.²

A GVH 2008-ban indított ismét eljárást a malomipari társaságok ellen, amelyben megállapította, hogy 2004 és 2008 között a vállalatok a gazdasági versenyt korlátozó jogsértést valósítottak meg. Ennek megfelelően 100 milliós nagyságrendű bírságokat rótt ki a GVH a malmokra.³ Az összejátszás tényét a bírósági perek során sem sikerült megdönteni, azonban 2014-ben a GVH-nak egy új szakmaközi törvény miatt végül vissza kellett fizetnie a bírságot.⁴ Az összejátszással egy időben vizsgálta a GVH a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal malomipari élelmiszer-segély előállítására kiírt közbeszerzési pályázatán induló vállalatokat is, és megállapította, hogy a malmok felosztották egymás között a piacot. A GVH ennek az eljárásnak a keretében is megbírságolt három malomipari társaságot.⁵

Az összejátszások és versenykorlátozó megállapodások mellett figyelmet érdemel az a kettősség is, amely szintén az iparág dinamizmusát bizonyítja. Miközben az elmúlt nyolc évben az iparág több zászlóshajója is fizetéseképtelenné vált, több vállalat fejlesztésekbe, bővítésekbe fogott, és néhány fúzióra is sor került. A Cornexi már 2008 elején felszámolás alá került, a Cerbona és az ABO Mill 2011-ben jutottak hasonló sorsra, a Sikér Zrt. pedig 2016 februárjában kért csődvédelmet. A vállalat sorsa még nem tisztázott, de valószínű, hogy az iparág egy újabb meghatározó szereplője tűnik majd el a piacról.⁶

Eközben az iparág legnagyobb vállalata, a GoodMills Zrt. új malmokat épített, bővítette meglévő kapacitásait, és irányítása alá vonta a bajai malmot is.⁷ A fejlesztések és akvizíciók (például a felszámolás alá került vállalatok malmainak megvétele) több más vállalatot is jellemeztek (például a Sikér Zrt.-t vagy a Szatmári Malom Kft.-t).

A tanulmány felépítése a következő. A magyar lisztpiac és a jelentősebb vállalatok részletesebb bemutatását követően egy, az iparág elemzésére alkalmas modell felépítését és becslési módszereit ismertetjük. A magyar lisztpiac példáján keresztül ábrázoljuk az elméleti piacszerkezeti modellek valós piaci helyzetekre való leképezését. Ezután összevetjük a különféle modellek eredményeit, végül röviden összefoglaljuk a tanulmányt.

¹ Vj-74/2003. ügyszámú eljárás (Vj-74/2003/117. számú határozat).

² Beszámoló az Országgyűlés részére a GVH 2010. évi tevékenységéről, 137. bekezdés.

³ Vj-69/2008. ügyszámú eljárás (Vj-69/2008/538., Vj-69/2008/539. és Vj-69/2008/564. számú határozat).

⁴ Lásd a Napi.hu cikkét: *Szakonyi* [2014].

⁵ Vj-134/2008. ügyszámú eljárás (Vj-134/2008/275. számú határozat).

⁶ Lásd az Agrarszektor.hu írását: *Becsődölt...* [2016].

⁷ Lásd a GoodMills Magyarország honlapja/Cégtörténet (www.goodmills.hu/cegtortenet).

A MAGYAR MALOMIPAR ÉS LISZTPIAC BEMUTATÁSA

Magyarországon történelmileg kiemelt jelentősége van a mezőgazdaságnak és a hozzá kapcsolódó élelmiszeriparnak. A malmi tevékenység, a gabonaőrlés és a lisztgyártás egy fontos ágazata a magyar élelmiszer-gazdaságnak. Múltja egészen az 1800-as évekig nyúlik vissza: az első gőzmalmot gróf Széchenyi István védnöksége alatt a Soproni Gőzmalom Társaság létesítette 1836-ban.

2014-ben a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) adatai szerint 58 vállalkozás foglalkozott malomipari termék gyártásával, ezek közül 25 gyártott búzalisztet. Búzából többféle lisztet őrölnek, ezek közül a legjelentősebb a finomliszt (BL-55), amely a malmok kapacitásainak körülbelül felét köti le.⁸ Ez az a piac, amely a jelen elemzés középpontjában áll.

A malomipar elemi fontosságú alapanyaga a búza, amelyből a lisztet őrlik. 2014-ben az országban található malmok összesen 875 ezer tonna búzalisztet termeltek. Ebből 176 ezer tonnát exportáltak, és 39 ezer tonna volt a teljes behozatal. Az ágazat tehát nettó exportőr pozícióban volt. A hazai gyártók összes belföldi értékesítése 697 ezer tonnát tett ki.

Miközben az összes termelt és értékesített mennyiség stagnálást mutat az elmúlt évek adatai alapján, az ágazatban működő vállalatok jelentősen megváltoztak. Több nagyvállalat (Cerbona, ABO Mill, Cornexi) is felszámolás alá került, illetve befejezte vagy szűkítette tevékenységét. A jelenleg is aktív vállalatok közül az országos szinten is meghatározó piaci szereplőket többféle forrás szerint gyűjtöttük össze.

Először 2015 májusában a hazai nem franchise rendszerben működő kiskereskedelmi üzletláncok és a CBA Prima egy-egy üzletébe ellátogatva írtuk össze az ott árusított búzafinomlisztek gyártóit. Az élelmiszerek vagy a gyorsan forgó fogyasztási cikkek (*fast-moving consumer goods*, *FMCG*) esetében fontos kérdés, hogy egy vállalat képes-e beszállítani a kiskereskedelmi üzletláncok által igényelt mennyiségben. E láncok ugyanis egységes termékportfóliót tartanak minden üzletükben (*Györe és szerzőtársai* [2009]), és nagymennyiségű terméket értékesítenek.⁹ Kis kapacitású malom sokszor nem képes versenyre kelni a belistázásért, de még kevésbé a saját márkás termék gyártásáért. Mivel finomliszt esetében nehéz a termékdifferenciálás, a hazai fogyasztók pedig árérzékenyek, így a saját márkás termékek aránya meghatározó az iparágban. 2013-as adatok szerint az értékesített búzafinomliszt kicsit több mint 40 százaléka saját márkás termék volt (*Szalai* [2013]).

⁸ Vj-69/2008/538. számú határozat 89. bekezdés.

⁹ A franchise-rendszerben működő üzletláncokra (CBA, Coop, Reál) ez nem igaz, ott az egyes üzletek tulajdonosainak részben szabad keze van a termékportfólió kialakításában. Az egy országos központból irányított multinacionális üzletláncok termékportfóliója egységes, az egyes üzletek nem szólhatnak bele a beszállítók kiválasztásába.

A piacfelmérés azt mutatta, hogy elég korlátozott a finomlisztet beszállító vállalkozások köre, három vagy négy nagyvállalat látja el saját márkás termékekkel a piacot. Gyártói márkás termékeknel is alapvetően négy cég termékei jelennek meg a kiskereskedelmi üzletláncok polcain. A GfK Hungária adatai alapján a lisztvásárlás legfontosabb helyszíne a hipermarket. A hipermarket, a szupermarket és a diszkontcsatornák együttes részesedése pedig több mint 70 százalék volt 2012-ben az eladott liszttek tekintetében (*Bakonyi-Kovács* [2013]). Bolti felméréseink szerint ezt a forgalmat a finomliszt esetében szinte teljesen négy (maximum öt) vállalat fedte le.

A piacfelmérés során ugyanakkor csak a fogyasztói szegmenst lehetett megfigyelni – amely a liszttermelés körülbelül 15 százaléka iránt támaszt keresletet –,¹⁰ a jelentősebb termelői szegmens (pékek, továbbfeldolgozó élelmiszeripari üzemek) számára történő értékesítést nem. Ezért a Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és Kereskedők Szövetsége taglistájában (gabonaszovetseg.hu), az EMIS Intelligence adatbázisában, illetve az Agrárgazdasági Kutató Intézet által kiadott Kettős könyvvitelt vezető élelmiszeripari szervezetek név- és címjegyzékében (*Székelyné Raál* [2010]) szereplő malomipari cégeket is kigyűjtöttük (utóbbi kettőnél csak a legalább egymilliárd forint árbevételt elért vállalatokat).

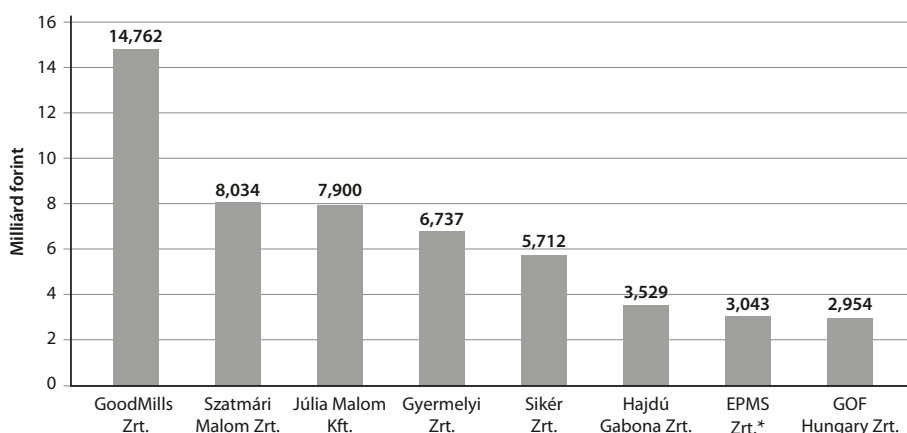
A piacfelmérés és az adatbázisok alapján előállt a legnagyobb cégek listája, amelyet végül saját internetes honlapjaikra és egyéb elérhető hírekre (*GoodMills...* [2013], *PannonMill...* [2012]) és interjúkra (*Sebők* [2014]) építve elemeztünk. E források és a belföldi árbevétel szerint az országos szinten is jelentős malomipari vállalatokat és 2014. évi belföldi árbevételüket az 1. ábra mutatja.

Az árbevételadatokból jól látható, hogy a GoodMills Zrt. az egyértelmű piacvezető, hazai piaci részesedése 25 százalék körül alakul (*GoodMills...* [2013]). A következő négy vállalat hasonló méretű, mindegyikük országos lefedettségű. A Sikér Zrt. után egy nagyobb törés következik, és a Hajdú Gabonától kezdve már egyértelműen regionális piacok ellátására rendezkedtek be a vállalatok.¹¹ Ezek alapján az országos szinten jelentős vállalatok száma öt körül alakul.

Varga és szerzőtársai [2007] adatai szerint 2006-ban nyolc vállalkozás adta a hazai liszttermelés 87 százalékát. Azóta a Cornexi, a Cerbona és az ABO Mill kiestek a piacról, malmaikat pedig vagy a megmaradt öt nagy cég egyike vette meg, vagy pedig olyan kisebb vállalatok (például GOF Hungary Kft.), amelyek csak regionális szereplők lettek. Megalapozottnak tűnik tehát az állítás, hogy a piacon öt országos szinten is meghatározó vállalat működik.

¹⁰ Vj.-69/2008/538. számú határozat 91. bekezdés.

¹¹ A teljes árbevétel alapján a következő vállalat az Első Pesti Malom- és Sütőipari Zrt., amely honlapján is deklarálja, hogy Budapest és vonzáskörzete lisztellátásában vállal szerepet (www.epmsrt.hu/#!about1/cliu9).



* Első Pesti Malom- és Sütőipari Zrt. (az Ócsai Malom Kft. árbevétele is tartalmazza).
 Forrás: éves beszámolók alapján (e-beszamolo.im.gov.hu).

1. ÁBRA • Az országos jelentőségű malomipari vállalatok malmászati tevékenységből származó belföldi árbevétele, 2014 (milliárd forint)

AZ IPARÁGI MODELL FELÉPÍTÉSE

A következőkben a piacot leíró modell alkotóelemeit ismertetjük, s közben a hazai lisztpiac empirikus eredményein illusztráljuk a módszerek alkalmazhatóságát. Az egyes részelemekből a fejezet végén összeáll a piac elemzésére alkalmas modell. A parciális piacelemzés egy lehetséges módszer a piaci viszonyok feltérképezésére. A modell eredményeinek életszerűsége a használt feltevéseken múlik, amelyeket minden fejezetben részletesen kifejtünk. A fejezet eredményeinek felhasználásával kiszámítható a piaci egyensúly különféle piacszerkezetek feltételezése mellett, amelyekről részletesen az ezt követő fejezetben lesz szó.

A keresleti függvény becslése

A keresleti függvény legfontosabb tulajdonsága, hogy tükrözi a fogyasztók egyes termékfajtákra vonatkozó preferenciáit. Mivel ezek nem megfigyelhetők, a piaci ár, az értékesített mennyiség és egyéb termékjellemzők alapján lehetséges csak visszakövetkeztetni a keresleti függvényre. Az egyes keresleti függvények különbözőségei abból adódnak, hogy miként használják fel ezeket az információkat. *Budzinski–Ruhmer* [2010] jó áttekintést ad a piacok modellezésekor használható különféle keresleti függvényekről.

A hazai liszt piac elemzésekor egy egyszerű, állandó rugalmasságú (log-log) keresleti függvényt tételezünk fel:

$$D(p) = Ap^\varepsilon,$$

ahol p a piaci árat, ε a piac árrugalmasságát, A pedig a piac nagyságát jelöli.

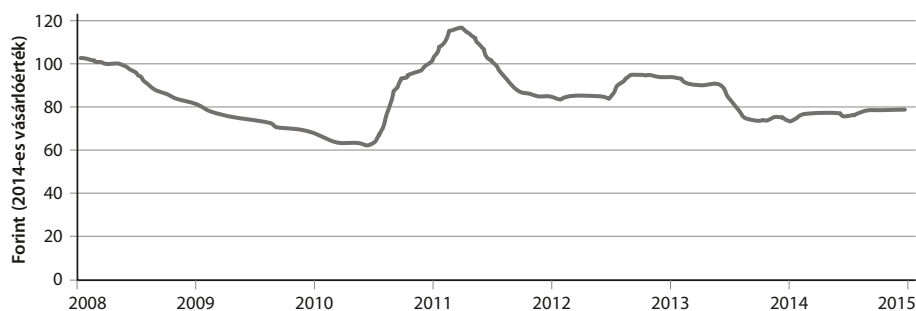
Ez a függvényforma egyrészt azért alkalmazható jól a liszt piacon, mert a finomliszt folytonosan osztható homogén jószágnak tekinthető, s az egyes termékek között jelentős minőségbeli különbség nem igazán figyelhető meg, így nehéz a termékdifferenciálás is. Ezt jól bizonyítja, hogy a diszkont üzletláncok (Penny Market, Aldi, Lidl) mindössze egyfajta (saját márkás) búza finomlisztet árulnak.

Másrészt, az állandó rugalmasságú keresleti görbe egyik megszorító feltevése, hogy az árrugalmasság minden ár mellett ugyanakkorra. Ez egy alapélelmiszer-nél, amelynek alig van megfelelő helyettesítője, és ára általában nem ingadozik széles tartományban, nem alaptalan feltevés. Harmadrészt, a log-log keresleti forma viszonylag jól kezelhető, ráadásul a becslés adat- és számításgénye sem túl nagy. A szükséges adatok megbízható publikus forrásokból beszerezhetők. A hasonló tulajdonságú függvényformák közül érdemesebb állandó rugalmasságot feltételezni, mint a lineáris formát, amelynél könnyen becsülhetők negatív mennyiségek is.

Végül, a kifinomultabb diszkrét választási vagy AIDS (*Almost Ideal Demand System*) modellek nem feltétlenül alkalmasak olyan piacok leírására, ahol sok esetben üzletenként csak egyféle terméket árusítanak, a termékek közötti differenciálás nem igazán lehetséges, és helyettesítő termékek is csak korlátozottan vannak. Ráadásul, a publikusan elérhetőnél sokkal bővebb adatbázisra lenne szükség egy ilyen típusú keresleti függvény becsléséhez (például termékjellemzők, piaci részesedések, pontos áradatok termékszinten). Amennyiben ilyen információk publikusan elérhetők lennének, az állandó rugalmasság feltevése is tesztelhető lenne. E becslési módszereket ugyanakkor elsősorban a jobban differenciált piacok leírására fejlesztették ki.

Adatok • A keresleti függvény becsléséhez az Agrárgazdasági Kutató Intézet Piaci Árinformációs Rendszerében (AKI PÁIR) elérhető búza finomliszt (BL-55) feldolgozó értékesítési ár- és mennyiségadatokat használtunk. A rendszerben havi bontásban szerepelnek az adatok. A feldolgozó árak előnye, hogy a fogyasztói áraknál kevésbé vannak kitéve a kiskereskedők árazási és marketingpolitikája okozta torzításoknak. Továbbá amikor a malmok piaci helyzetét kívánjuk elemezni, akkor olyan adatbázis használata a megfelelő, amely saját átadási árakat tartalmazza.

Az AKI PÁIR adatbázis a vállalatok egy mintáját figyeli csak meg. A közölt áradatok reprezentatívak, azonban a mennyiségeket ki kell igazítani a minta és a teljes sokaság közötti eltéréssel. Mivel a KSH csak a búzaliszt éves értékesítési adatait publikálja, így azt a becslési stratégiát választottuk, hogy az AKI PÁIR havi adatain megbecsüljük a keresleti függvényt, majd ezt korrigáljuk. A vizsgált 2008 és 2013 közötti hat év során átlagosan a piaci mennyiség 25 százalékát figyelte meg az AKI.



Forrás: AKI PÁIR és KSH adatok alapján saját számítás.

2. ÁBRA • A liszt feldolgozóí értékesítési árának alakulása (2014. évi bázisra átszámolva)

Az infláció hatásának kiszűrése érdekében 2014. évi bázisra hoztuk az árakat az élelmiszergyártás belföldi értékesítése termelői indexének segítségével. A deflált áradatak idősorát a 2. ábra mutatja.

Becslési eljárás és eredmények • A keresleti függvény becslésénél a legtöbb problémát a szimultaneitás okozza, ezért instrumentális változókat alkalmaztunk. Versenyhatósági vizsgálatoknál, főként fúziós szimulációs modelleknél instrumentumként a termék más piacokon elérhető árát vagy hasonló konkurens termékek bizonyos tulajdonságait használták (például a Unilever/Sara Lee Body Care-összeolvadás során használt modellnél¹² vagy lásd *Berry és szerzőtársai* [1995]). Szintén jó instrumentum valamely fő alapanyag áringadozása, amely a kínálatot befolyásolja, de a keresletre vélhetően nincs hatással. Itt a búza termelői értékesítési árát használtuk instrumentumként. Az instrumentum releváns – a kétlépcsős legkisebb négyzetek (2SLS) becslés első lépcsőjének F -statisztikája minden szokásos szinten szignifikáns –, és egyben érvényes is, hiszen az inputtermék ára a keresletet nem befolyásolja közvetlenül, csak a késztermék árán keresztül. Ez az instrumentum lényegében nem különbözik attól, mintha a liszt más régióban/országban megfigyelt árát használtuk volna, amelyet például *Hausman–Leonard* [2002] alkalmazott a toalettpapírok piacának vizsgálatakor.

A megfelelő instrumentális változó kiválasztása után a keresleti függvényt 2SLS módszerrel becsltük. A hibatarok autokorreláltak lettek, amelyet Newey–West-eljárással korrigáltunk (*Wooldridge* [2009]). A 2SLS regresszió eredményeit az 1. táblázat tartalmazza.

¹² COMP/M.5658. számú ügy Technical Annex 49–50. bekezdés.

1. TÁBLÁZAT • A keresleti függvény becslésének eredményei

Függő változó: $\ln(Q_t)$

Magyarázó változó	Paraméterérték	Standard hiba	p-érték
A	22,53	1,814	0,0000
$\ln(p_t)$	-1,37	0,414	0,0014

Megjegyzés: a standard hibákat Newey–West-eljárással korrigáltuk.

Forrás: saját becslés AKI PAIR és KSH adatok alapján

Az eredmények alapján a liszt 1 százalékos árnövekedése *ceteris paribus* várhatóan 1,37 százalékos mennyiségi csökkenést eredményez. Ugyanakkor az egységnyi árrugalmasság hipotézise nem vethető el (p -érték 0,3709), tehát nincs szignifikáns bizonyíték arra, hogy a termék árrugalmas.

Chatterjee [2016] az indiai hagymapiacot vizsgálva arra a feltevésre épített, hogy a hagyma iránti kereslet rövid, illetve középtávon nem változik, így a keresleti görbe becsléséhez nincs szükség instrumentális változóra. Annak vizsgálatára, hogy ez fennállhat-e a magyar liszt piac esetén is, összevetettük az egyszerű OLS és a 2SLS becslés paramétereit. Az endogenitási próba eredménye alapján a feltevés nem állja meg a helyét (p -érték 0,0001), tehát szükség van az instrumentum használatára.

Az 1. táblázat becslt keresleti függvénye azonban korrekcióra szorul az értékesített mennyiség mintabeli és teljes sokaság közötti különbségével. A log-log keresleti függvény alakjából következően az A skálázási paramétert módosítottuk. Végezetül, mivel a keresleti függvényt havi adatokon becsltük, de a termelési függvényt éves adatokon, illetve a piaci egyensúlyt is éves adatokon határoztuk meg, ezért a havi keresleti függvényeket éves keresleti függvényekké kell aggregálni (a skálázási paramétert meg kell szorozni 12-vel).¹³

A két említett korrekció után a becslt keresleti függvény

$$Q = D(p) = 289\,614\,248\,461 p^{-1,37},$$

ahol az ár (p) forint/kilogrammban, míg a mennyiség (Q) kilogrammban értendő.

A termelési függvény becslése

A termelési függvény becslése a mikroökonómia vállalatelméletén alapul. A termelési folyamatot a vállalat technológiája írja le. A technológiai halmaz határa a termelési függvény, amely adott inputfelhasználás mellett a maximálisan előállítható output-mennyiséget adja meg (vagy adott outputmennyiség esetén a minimálisan szükséges inputok mennyiségét). Profitmaximalizáló vállalatok számára ez adja meg az inputok és az output közötti viszonyt (*Mas-Colell és szerzőtársai* [1995]).

¹³ A havi adatok nem mutatnak egyértelmű szezonalitást.

A termelési függvény becslése során a vállalatok igen komplex és eltérő termelési folyamatait egy egységes, függvényként felírható formára redukáljuk. Ehhez többféle feltevésre és közelítésre van szükség mind a becslési eljárás, mind az adatok terén:

1. a vizsgált vállalatok egyetlen outputot, (BL-55) búzafinomlisztet állítanak elő,
2. a vállalatok éves értékesítési átlagára megegyezik az éves feldolgozó értékesítési átlagárral,
3. a termelés során három inputot (búzát, munkát és tőkét) használnak fel,
4. a 3. feltevésből következik, hogy az anyagjellegű ráfordítások csak a búza költségét tartalmazzák, amelyet az éves átlagos termelői áron vásárolnak meg a vállalatok,
5. mivel a piaci egyensúly akkor áll be, ha a termelés egyenlő a fogyasztással, így a megtermelt mennyiség egyenlő az eladott mennyiséggel – hosszú távú raktározás és készletezés nincs,
6. szállítási, raktározási és egyéb költségek egyedül fix költség formájában jelennek meg.

E hat feltevés esetén az i -edik vállalat feltételezett termelési függvénye

$$q_i = f(x_i)$$

alakú, ahol q_i a vállalat termelése, x_i pedig az inputfelhasználása. Az $f(x)$ függvény többféle alakot felvehet (általános áttekintést ad *Coelli és szerzőtársai* [2005]). Az alapvető kérdés az, hogy melyik az a függvényforma, amely kellő rugalmasságot biztosít ahhoz, hogy az iparág sajátosságait megtartsa, ugyanakkor nem túl rugalmas ahhoz, hogy a véletlen hatások és eltérések módosítsák. Elterjedtnek számít a translog és a Cobb–Douglas-függvényforma. Jelen tanulmányban ezek közül a Cobb–Douglas-formát használjuk (mint például *Sellers-Rubio–Más-Ruiz* [2009], *Kallas–Lambarraa* [2010]). Ennek oka egyrészt az, hogy viszonylag kevés a megfigyelésünk (nincs túl sok malomipari vállalat Magyarországon), így minél több paramétert szeretnénk megbecsülni, annál több értékes szabadsági fokot veszítünk.¹⁴ Másrészt pedig, a Cobb–Douglas-függvényforma viszonylag flexibilis, amelyben az árak változása szerint lehetséges az inputok közötti helyettesítés, ugyanakkor minden inputból megkövetel valamekkora felhasználást. A termelési függvény alakja így

$$q_i = B \cdot L_i^{\beta_1} \cdot K_i^{\beta_2} \cdot G_i^{\beta_3}, \quad (1)$$

ahol q_i jelöli az i -edik vállalat (éves) liszttermelését, L_i a munkavállalói számát, K_i a termeléshez használt tárgyi eszközök értékét, G_i az általa felhasznált gabona (búza) mennyiségét, míg B a termelékenységi paraméter.

A technológia csökkenő mérethozadékú, ha $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 < 1$; állandó mérethozadékú, ha $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 1$; és növekvő mérethozadékú, ha $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 > 1$.

¹⁴ Translog függvény esetén tíz paramétert kell megbecsülni, míg Cobb–Douglas esetén csak négyet.

Adatok • A termelési függvény becsléséhez a malomipari vállalatok (anonimizált) társasági adóbevallás adatait használtuk. A vállalatok tevékenységének besorolása négyjegyű TEÁOR szerinti bontásban áll rendelkezésre. TEÁOR'08 szerint az 1061 *Malomipari termék gyártása* tevékenységet főtevékenységként végző vállalatok kerültek be az adatbázisba.

A becsléshez 2008 és 2011 közötti adatokat használtunk fel. Azért erre az időtávra esett a választás, mert a hazai lisztkartell 2008-ra véget ért, így a 2008 utáni adatok mentesek a kartell okozta torzítástól. Másrészt, 2011-ben több nagy gabonaipari vállalatot (Cerbona, ABO Mill) is felszámoltak. Ezt követően adataik már nem a valós működést reprezentálják, ami azonban egy anonimizált panelből nem szűrhető ki, tehát torzíthatják a termelési függvény becslését is.

A mintában csak azok a vállalatok szerepelnek, amelyek mind a négy évben érvényes társasági adóbevallást nyújtottak be. Kiszűrtük továbbá azokat az eseteket, ahol 2008 és 2011 közötti bármelyik évben az árbevétel, az anyagjellegű ráfordítás, a létszám vagy a tárgyi eszközök sorában adathiány vagy 0 érték szerepelt. Szintén kivetítettük a 20 fő alatti vállalatokat. Mivel az elemzés célja a nagyvállalatok termelési függvényének becslése, a nagyon kis vállalatok torzíthatják az eredményeket. Az adatállomány tisztítása után 18 vállalat maradt a mintában, amely összhangban áll azzal, hogy 22–26 búzalisztet előállító vállalat volt Magyarországon ezekben az években.

Az adott évben eladott liszt és beszerzett gabona mennyiségének kiszámításához a nettó árbevétel és az anyagjellegű ráfordítás éves értékeit elosztottuk a liszt éves feldolgozói értékesítési árával, illetve a búza éves termelői árával.¹⁵ Így a pénzügyi mutatókból naturáliákban kifejezett értékeket kaptunk (ez az 1–4. feltevések miatt lehetséges). Az egyes évek tőkeadatait az ágazati termelői árindex segítségével 2014-es árakra számítottuk át, ugyanis a költségfüggvény előállításához 2014-es adatokat használtunk fel.

Becslési eljárás és eredmények • Az adatok panelstruktúrába rendeződnek, ami könnyen kezelhetővé teszi a vállalatok egyedi jellegéből következő potenciális endogenitást. Cobb–Douglas-féle termelési függvény esetén az (1) egyenlet (logaritmizálás után) két tényezővel bővül:

$$\ln(q_{it}) = \ln(B) + \beta_1 \ln(L_{it}) + \beta_2 \ln(K_{it}) + \beta_3 \ln(G_{it}) + C_i + u_{it} \\ t = 1, \dots, T; \quad i = 1, \dots, N;$$

ahol C_i az adott vállalatra jellemző időben állandó tényező, míg u_{it} nulla várható értékű és konstans szórású hibatag.

Attól függően kell fixhatás-becslést vagy véletlenhatás-becslést alkalmaznunk, hogy C_i korrelál-e a beépített magyarázó változókkal, vagy sem. A két eljárás közötti választást a Hausman-próba segíti, amely azt vizsgálja, hogy a két becslés paramétereinek között van-e szignifikáns eltérés (Wooldridge [2002]).

¹⁵ Mindkét áradatsor az AKI PÁIR rendszerből származik.

2. TÁBLÁZAT • A termelési függvény becslési eredményei

Függő változó: $\ln(q_t)$

Magyarázó változó	Paraméter-érték	Standard hiba	p -érték
B	6,9643	1,1158	0,000
$\ln(L_t)$	-0,0624	0,1524	0,684
$\ln(K_t)$	0,1425	0,0558	0,014
$\ln(G_t)$	0,7965	0,1110	0,000

Forrás: saját számítás NAV társasági adóbevallás adatok alapján.

3. TÁBLÁZAT • A termelési függvény becslési eredményei állandó mérethozadék esetén

Függő változó: $\ln(q_t)$

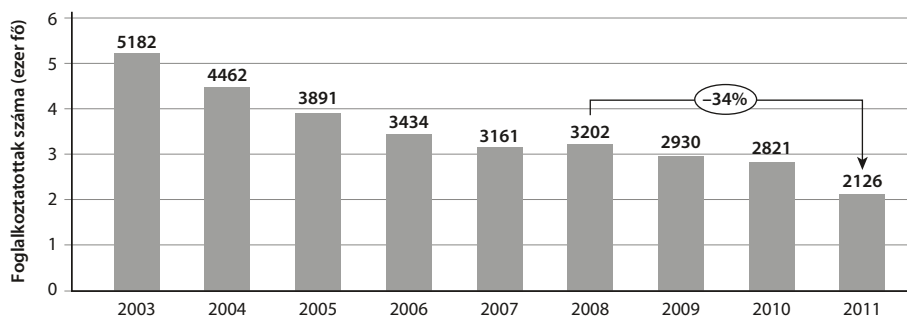
Magyarázó változó	Paraméter-érték	Standard hiba	p -érték
B	6,2454	0,7864	0,000
$\ln(L_t)$	0,0306	0,1130	0,786
$\ln(K_t)$	0,1580	0,0531	0,003
$\ln(G_t)$	0,8114	0,1098	0,000

Forrás: saját számítás NAV társasági adóbevallás adatok alapján.

A két modell megbecslése után lefuttatott Hausman-próba p -értéke 0,0296-ra adódott, ami alapján 5 százalékos szignifikanciaszinten a fixhatás-becslés a kedvezőbb (2. táblázat).

Az állandó mérethozadék ($\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 1$) tesztelésére a Wald-féle χ^2 -próba szolgált. A nullhipotézis minden kétség nélkül elfogadható (p -érték 0,3680); az állandó mérethozadék megszorítását tartalmazó modell eredményeit a 3. táblázat tartalmazza.

A termelési technológia legfontosabb eleme a felhasznált búza mennyisége, amelyet a tőke követ. A munkaerő szerepe kisebb, nem is szignifikáns, sőt az eredeti modellben negatív. Ez a technológia magas és egyre növekvő automatizáltsági fokára utal. Ezt támasztja alá a 3. ábra is, amely a malomiparban foglalkoztatottak számát mutatja 2011-ig. A termelési függvény becsléséhez használt 2008 és 2011 közötti időtáv alatt 34 százalékkal csökkent a munkavállalók száma, miközben a liszttermelés szinten maradt. Mivel a becsült termelékenységi paraméter időben állandó, így a folyamatosan növekvő produktivitás a munkaerő együttthatójában csapódott le. Be lehetne építeni egy időbeli trendet a modellbe, de mivel mindössze négy évre vannak megfigyeléseink, ez még kevésbé adna hihető becslési eredményt. Mivel a költségfüggvény levezetésekor az állandó mérethozadékú modell paramétereit használtuk (3. táblázat), így a munka szerepe pozitív, bár csekély maradt.



Forrás: saját számítás APEH/NAV társasági adóbevallások összesített adatai alapján.

3. ÁBRA • A malomiparban foglalkoztatottak számának alakulása (fő)

A költségfüggvény levezetése

A költségfüggvény adott mennyiségű termelés teljes költségét mutatja meg. A következőkben a már megbecsült termelési függvény és a 2014-es inputárak segítségével levezetjük a lisztgyártás költségfüggvényét. A költségfüggvény a vállalat költség-minimalizálási feladatából következik (az i indexet elhagyva):

$$TC = w_1L + w_2K + w_3G + F \rightarrow \min_{L,K,G}$$

$$q \leq BL^{\beta_1}K^{\beta_2}G^{\beta_3},$$

ahol w_1 , w_2 és w_3 a munkaerő, a tőke és a búza egységára, F pedig a termelés szintjétől független fix költség. A feltételes szélsőérték feladatot megoldva a három technikai helyettesítési határárányból kifejezhető a három input felhasznált mennyisége a termelt mennyiség függvényében. Ezeket visszahelyettesítve a költségfüggvénybe (a feladat célfüggvényébe), előállítható a költségfüggvény.

A három input közül a búza és a munkaerő árának meghatározása egyszerű feladat. Egy tonna búza éves termelői átlagára 2014-ben 47 880,71 forint volt az AKI PÁIR adatai szerint. A malomiparban foglalkoztatottak 2014. évi átlagos havi bruttó munkajövedelme 224 215 forintot tett ki (KSH Tájékoztatósi adatbázis), éves munkajövedelmük pedig ennek 12-szeresét. Erre rakódott még rá 28,5 százalékos munkáltatókat terhelő adófizetési kötelezettség, tehát egy munkavállaló átlagos éves költsége körülbelül 3,5 millió forint volt 2014-ben.

A tőke árának meghatározásához a súlyozott átlagos tőkeköltség (WACC) szolgált (Brealey–Myers [2005]):

$$WACC = \frac{D}{V}r_D(1 - T_c) + \frac{E}{V}r_E,$$

ahol D a vállalat hitelállományának piaci értéke, E a vállalat saját tőkéjének piaci értéke, $V = E + D$ a vállalat piaci értéke, míg r_D a hitelek kamatlába, T_c a marginális társasági adókulcs, r_E pedig a tőke elvárt hozama. A tőke elvárt hozama a CAPM modell alapján

$$r_E = r_f + \beta_E(r_f - r_M),$$

ahol r_f a kockázatmentes hozam, β_E a tőkebefektetés kockázatát kifejező β paraméter, míg r_M a piaci elvárt hozam, tehát $(r_f - r_M)$ a piaci kockázati felár. A tőkeköltség súlyozott átlagának (WACC) kiszámításához szükséges adatokat a 4. táblázat foglalja össze. A piaci kockázati felár és a β esetében a nyugat-európai értékeket használtuk, mivel a magyar kockázati felár a kockázatmentes hozamban jelenik meg (a magyar államkötvény hozamába beépülve). Ez alapján a tőke elvárt hozama 10,46 százalék. Mivel a tárgyi eszközök ezer forintban vannak mérve, így egységnyi tőke éves költsége 104,6 forint.

4. TÁBLÁZAT • A magyar malomipar súlyozott átlagos tőkekölségének meghatározásához használt adatok

Megnevezés	Leírás	Érték	Az adat forrása
β_E	az élelmiszer-feldolgozás piaci kockázatossága Nyugat-Európában	0,93	Aswath Damodaran honlapja (pages.stern.nyu.edu/~adamodar/)
r_f	a tízéves magyar államkötvény átlagos hozama 2014-ben (százalék)	4,81	Államadósság Kezelő Központ honlapja (www.akk.hu)
$r_f - r_M$	piaci kockázati felár Nyugat-Európában (százalék)	6,88	Aswath Damodaran honlapja (pages.stern.nyu.edu/~adamodar/)
r_E	a tőke elvárt hozama (százalék)	11,21	saját számítás
D	hitelállomány (millió forint)	108,381	NAV-adatbázis alapján számolt átlag (hosszú lejáratú hitelek)
V	a vállalat piaci értéke (millió forint)	1139,89	NAV-adatbázis alapján számolt átlag (összes eszköz)
E/V	a saját tőke aránya (százalék)	90,5	saját számítás
D/V	a hitelek aránya (százalék)	9,5	saját számítás
r_D	a hitelek kamatlába (százalék)	3,68	MNB honlapja (www.mnb.hu)
T_c	marginális társasági adókulcs (százalék)	10	1996. évi LXXXI. törvény 19. §
WACC	súlyozott átlagos tőkekölség (százalék)	10,46	saját számítás

Forrás: saját szerkesztés.

A becsült termelési függvényt, a három input 2014-es árát, illetve a költségminimalizálási elméletet felhasználva a vállalat teljes költségfüggvénye

$$TC(q) = 70,93q + F.$$

A fix költség (F) nagyságát a rendelkezésre álló adatokból nem tudtuk megbecsülni, azonban ez nem is lényeges, hiszen a konkrét termelési szint a határkölség és a kereslet alapján alakul ki. A fix költség egyedül a termelés teljes leállításánál, a piacról való kilépésnél játszik szerepet. A kialakuló piacszerkezetet, a vállalatok közötti verseny típusát a fix költség nem befolyásolja.¹⁶ Mivel jelen tanulmány célja a piacszerkezet elemzése, így a fix költség konkrét meghatározása nem szükséges.

A termelési függvény alapján egy kilogramm búzaafinomliszt előállításának határkölsége 70,93 forint volt 2014-ben. Éves átlagban 78,47 forintért értékesítettek a feldolgozók egy kilogramm finomlisztet a nagy- vagy kiskereskedőknek, illetve ipari ügyfeleknek. Az adatok alapján a becsült határkölség nem állhat távol a valós adatoktól. Ez arra utal, hogy a költségbecslés az egyszerűsítések ellenére is kedvező eredményeket hozott.

¹⁶ Egyedül Bertrand-féle árversenynél játszhat szerepet a fixkölség, de erre részletesebben kitérünk a *Bertrand-féle árverseny* című alfejezetben a tanulmány végén.

A lisztpiac parciális egyensúlyi modellje

A korábbiakban a magyar lisztpiac keresleti és kínálati oldalával foglalkoztunk. A piacon kialakuló parciális egyensúly e két oldal összeillesztésével adható meg. Feltételezve, hogy a piacon N számú vállalat van jelen, az i -edik vállalat profitfüggvénye

$$\pi_i = \left(\frac{Q}{289\,614\,248\,461} \right)^{-0,73} q_i - 70,93q_i - F_i, \quad (2)$$

ahol $Q = \sum_{i=1}^N q_i$ a piacon megjelenő összes termelés. Ettől a ponttól kezdve a piaci egyensúly kialakulása a feltételezett piacszerkezettől és a vállalatok viselkedésétől függ.

POTENCIÁLIS PIACSZERKEZETEK

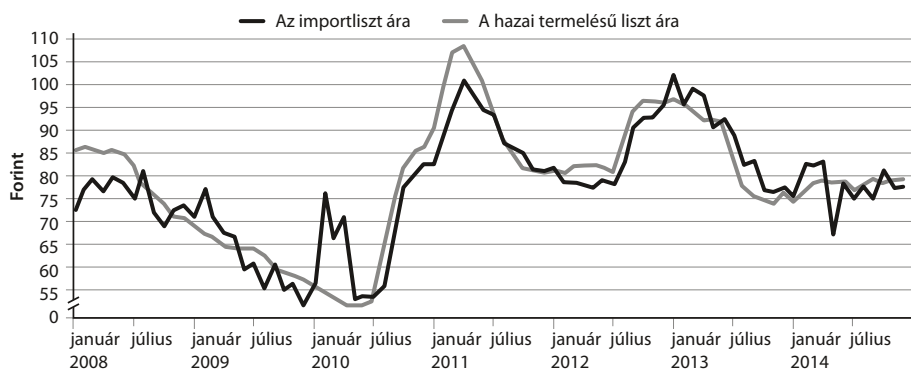
A keresleti és kínálati viszonyok feltérképezése után már megvizsgálhatjuk, hogy milyen piacszerkezeti modell alkalmas az adott termék piacának leírására. Ehhez azonban előbb értékelni kell a külkereskedelem szerepét, hiszen egy kis, nyitott gazdaságban az importnyomás és az export lehetősége jelentősen megváltoztathatja a belső piaci struktúrákat. Jelen tanulmányban többféle elméleti modellt is megvizsgálunk, és megnézzük, hogy a magyar lisztpiacra megszerkesztett modell eredményei mennyire tükrözik vissza az elméleti várakozásokat.

Az import hatása a hazai piaci egyensúlyra

Mivel a következő fejezetekben implicit módon zárt gazdaságot tételezünk fel, a külkereskedelem semmilyen csatornán keresztül sem jelenik meg a modellekben. A valószínűségben Magyarország természetesen mind exportál, mind importál búzafinomlisztet.

A kivitel a hazai piacszerkezet szempontjából kevésbé releváns, a hazai gyártók leginkább fölös kapacitásait kötik le az exportpiacokon történő értékesítéssel (Szalai [2013]). A behozatal már érdekesebb kérdéseket vet fel. A lisztimport nagysága a hazai termeléshez képest elenyésző (míg az éves hazai forrásból származó belföldi értékesítés 697 ezer tonna volt 2014-ban a KSH adatai alapján, addig az import 39 ezer tonnára, vagyis a teljes hazai értékesítés 5,6 százalékára rúgott).

Az import inkább árplafon szerepet tölt be. A csekély importmennyiség alapján valószínűsíthető, hogy egyetlen külföldi malom sem specializálódott a magyar piacra. Akkor adnak el lisztet Magyarországon, ha ezt a magyar lisztár számukra jövedelmezővé teszi. Ha veszteséges lenne a magyarországi értékesítés (adott küszöbár alatt van a magyar lisztár), akkor nem értékesítenek Magyarországon. Ez egybecseng azzal,



Forrás: AKI PÁIR és KSH Tájékoztatási adatbázis alapján.

4. ÁBRA • Az importliszt határparitások és a hazai termelésű liszt feldolgozóinak értékesítési árának alakulása, 2008–2014

amit a GVH a hazai malmok kartellezését vizsgálva megállapított, hogy a szlovák malmok jelentős versenynyomást gyakorolnak a magyar gyártókra.¹⁷

A 4. ábra a magyarországi gyártók átlagos feldolgozóinak értékesítési árát és az importliszt határparitások átlagárát mutatja az elmúlt néhány év havi adatain. Az ábrán jól látható, hogy a két ár azonos tartományban mozgott, hol az egyik, hol a másik volt magasabb, de hosszú távon nem távolodtak el egymástól. A jelenség egyik magyarázata, hogy a búza mint fő alapanyag árfolyamadatai nagyrészt hasonló trendeket követnek egész Európában. Másrészt, ha az egy ár elve teljesül, akkor tetszőleges piacszerkezet és a vállalatok tetszőleges viselkedése esetén sem távolodhat el hosszú távon a hazai feldolgozó ár a nemzetközi árfolyamoktól a szállítási költségeket meghaladó mértékben (*Rapsomanikis és szerzőtársai* [2003]).

Bakucs és szerzőtársai [2012] eredményei szerint a térbeli piacok közötti áralkalmazkodás többé-kevésbé megvalósult a magyar és a német búzapiaci árak között, bár a három jól elkülöníthető rezsim közül egynél fennmaradtak a két piac közötti árkülönbségek. A magyar és az európai lisztpiac horizontális ártranszmisszióját elemző tanulmány még nem készült, de vélhetően a búzapiacihoz hasonló eredmények születnének. Ez alapján a hazai lisztárak nagymértékben nem térhetnek el a környező országok áraitól. Ez ugyanakkor nem zárja ki a különféle piacszerkezetek vizsgálatát, hiszen a két ár pontos egyezéséről nem beszélhetünk (lásd 4. ábra). 2014-ben éves átlagban a búzaafinomliszt feldolgozóinak értékesítési ára 78,47 forint/kilogramm volt (p), míg a határparitások importár 77,46 forint/kilogramm, a számított határköltség pedig 70,93 forint/kilogramm (MC). A Lerner-index $[(p - MC)/p]$ tehát 10 százalék körül alakult, amely szintén alátámasztja, hogy a malmoknak van terük a stratégiai játékokra.

¹⁷ Vj-69/2008/538. számú határozat 96. bekezdés.

Teljes kartell (avagy tiszta monopólium)

A monopólium és a kartell megkülönböztetésének akkor van igazán jelentősége, ha a technológia nem állandó mérethozadékú.¹⁸ Mivel a lisztpiac esetén az állandó mérethozadék nullhipotézisét nem sikerült elutasítani, így jelen esetben a teljes iparági kartell és a monopólium egyensúlya nem tér el egymástól.

Monopólium esetében a (2) egyenletben $Q = q_i$ (és $i = 1$), mert egyetlen vállalat van jelen a piacon. Optimumban a piaci ár 261 forint/kilogrammnak adódik, ami lényegesen magasabb, mint a megfigyelt piaci ár. Ezzel együtt a becsült értékesítési mennyiség szintén jelentősen elmarad a valóságtól (annak körülbelül 20 százaléka).

Ugyanakkor az előzőekben részletezett importnyomás elegendő ahhoz, hogy még egy teljes iparági kartell (ami 2004 és 2008 eleje között többé-kevésbé megvalósult) számára se tegye lehetővé az árak drasztikus emelését és hosszú távon magasán tartását.

Ezzel együtt az eredmények azt mutatják, hogy mivel az áremelés kifizetődő a kartellezők számára, a piacon egy kartell létrehozásával lehet extranyereséget elérni, mint azt tették a malomkartell tagjai is.¹⁹ Ilyen módon a modell összecseng a tapasztalattal.

Cournot-féle mennyiségi verseny

Oligopolista modellekben egynél több, de továbbra is csak kevés számú vállalat van jelen a piacon. Mivel egységes termelési függvényt becsültünk a teljes iparágra, így a vállalatok között érdemi eltérés nincs, emiatt $Q = N \times q$, és $q = q_i \forall i$.

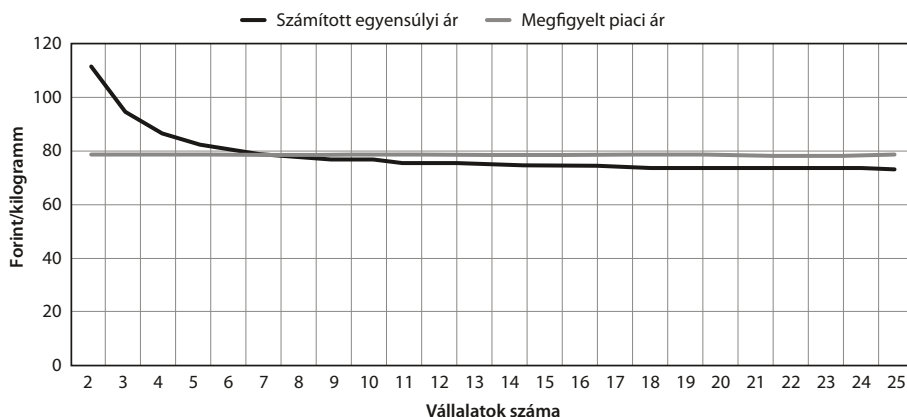
Cournot-verseny esetében a vállalatok a termelt mennyiségről döntenek, amely önmagában elég furcsa feltevés, azonban *Kreps–Scheinkman* [1983] megmutatta, hogy az eredmény megegyezik egy olyan két időszakos játék kimenetelével, amelyben az első időszakban kapacitásokat építenek ki a vállalatok, majd a második időszakban kapacitáskorlátos árversenyben vesznek részt.

További érv a Cournot-modell mellett, hogy széles konszenzus alakult ki, hogy homogén termékes piacokon, ahol a termékdifferenciálás nehéz vagy lehetetlen, a Cournot-verseny a legjobb feltevés (*Budzinski–Ruhmer* [2010]).

A Cournot-verseny vizsgálatának további előnye, hogy az $N = 1$ eset monopol-helyezethez, míg az $N \rightarrow \infty$ eset a tökéletes versenyhez vezet. Tehát segítségével vizsgálhatók a két szélső eset közötti reális állapotok (hasonló okból használta a Cournot-verseny feltevést általános egyensúlyi elemzésében *Novshek–Sonnenschein* [1978] is).

¹⁸ Csökkenő mérethozadék esetén például kedvezőbb, ha több kisebb cég van jelen piacon, mintha egy nagy lenne, ezért az optimális termelés és így a piaci ár is eltér a monopólium és a teljes iparági kartell esetén.

¹⁹ Vj-69/2008. ügyszámú eljárás.



Megjegyzés: a megfigyelt piaci ár az AKI PÁIR adatbázisából származó éves átlagos feldolgozó értékesítési ár.
 Forrás: saját szerkesztés.

5. ÁBRA • A lisztpiacon kialakuló egyensúlyi ár különböző számú vállalat esetén Cournot-oligopóliumban

A piaci egyensúly nem határozható meg explicit módon, azonban numerikus algoritmusokkal megkereshető az optimum. Az 5. ábra N növekedésével mutatja a liszt piaci árának alakulását. Kezdetben egy újabb belépőnek jelentős az árhatása, míg hét vagy nyolc vállalat után már egészen marginális egy újabb belépő hatása az árra. Száz vállalat esetében a becsült piaci ár 71,46 forint/kg, ami már egész jól megközelíti a tökéletes verseny melletti árat (a $p = MC = 70,93$ forint/kg).

Az 5. ábrán jól látható, hogy hét-nyolc vállalat esetében a Cournot-modell árelő-rejelzése megegyezik a 2014-ben megfigyelt piaci árral. Ekkor a becsült mennyiség mindössze 3–5 százalékkal haladja meg a valóban megfigyelt értéket, tehát a modell eredményei hihetők.

Ugyanakkor a hazai malomiparban nem igazán állja meg a helyét az a feltevés, hogy hét vagy nyolc nagyságrendileg egyforma vállalat létezik. A teljes vállalatszám sokkal nagyobb nyolcnál, de a vállalatok mérete között jelentős eltérések vannak.

Domináns és szegélyvállalatok

A vállalatok egy kézenfekvő csoportosítása nagyságuk, piaci erejük és piachoz való hozzáférésük alapján történhet. A nagyvállalatok képesek hatni a piacra, és van kellő termelési kapacitásuk a nagy keresletű vevők kiszolgálására. Másrészt, e domináns vállalatok termelése és értékesítése az egész országot lefedi. A kisebb regionális szereplők kapacitásai korlátozottak, így képtelenek a legnagyobb vevők kiszolgálására, általában a földrajzi környezetükben értékesítik termékeiket. E szegélyvállalatok csak

egy reziduális piacon jelennek meg, sokszor egymásnak sem közvetlen versenytársaik. A közgazdasági elmélet szerint a domináns vállalatok által meghatározott piaci árat elfogadva döntenek saját kínálatukról. Állandó határkölség esetén a szegélyvállalatok kínálata végtelen, ha az ár a határkölség felett van. Azonban e vállalatoknak is vannak kapacitáskorlátjaik, éppen e korlátok miatt tartoznak a szegélyhez.

A magyar malomipar bemutatásakor részletesen beazonosítottuk az országos jelentőségű piaci szereplőket. 2006-ban nyolc domináns vállalat adta a termelés 87 százalékát (*Varga és szerzőtársai* [2007]). A nyolc nagyvállalatból 2014-re öt maradt, amely növelte a koncentrációt. Ugyanakkor a felszámolás alá került vállalatok egyes üzemeit kisebb cégek vették meg, tehát a búzafinomliszt piacán az öt domináns vállalat részesedése 70 és 80 százalék közé tehető.

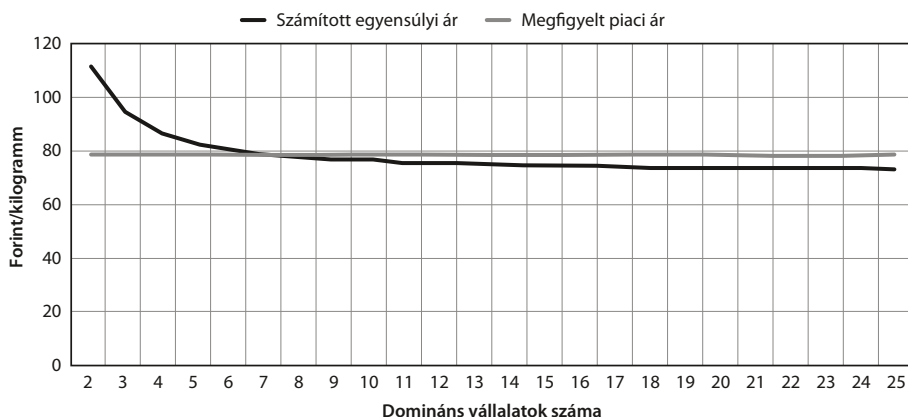
A GVH versenystatisztikai adatbázisa alapján a malomipari tevékenységgel foglalkozó vállalatok CR5 koncentrációja (az öt legnagyobb piaci részesedésű vállalat együttes piaci részesedése) 2008-ban 51 százalék volt. A búzafinomliszt viszont a legnagyobb mennyiségben értékesített termék, itt a méretgazdaságosság még erősebb, tehát e piacon biztosan nagyobb a koncentráció. A speciális igényeket kielégítő (*niche*) piacok (például biolisztek) alacsonyabb koncentrációja húzza lefelé a teljes ágazat CR5 mutatóját. Ez alapján is elfogadható a domináns vállalatok 70 és 80 százalék közötti piaci részesedése.

A szegély vállalatok árelfogadók, így az ő viselkedésük modellezésére nincs szükség. Ezen a ponton azt sem kell feltenni, hogy a termelési és/vagy költségfüggvényük milyen alakot vesz fel. Az öt vezető vállalat költségfüggvénye a korábban megbecsült költségfüggvény. A nagyvállalatok szolgálják ki a piac 75 százalékát, ennek megfelelően a termékeik iránti keresleti függvényt úgy kapjuk meg, ha átskálázzuk a teljes piacra megbecsült keresleti függvényt:

$$Q' = 0,75 \times 289\,614\,248\,461 p^{-1,37}.$$

Emellett a kereslet mellett a domináns vállalatok Cournot-verseny szerint határozzák meg a termelt mennyiséget, ebből kialakul a piaci ár. Ezt az árat megfigyelve és elfogadva a versenyzői szegély dönt saját termeléséről. A versenyzői szegély összes termelése a piacméret fennmaradó 25 százaléka. Ha az ár határkölségük felett van, akkor kapacitásaikat kihasználva termelnek. Ezt hosszú távon is fenntartják, ha eléri a fedezeti pontot, vagyis profitjuk nem válik negatívvá. Ekkor megérné kapacitásaikat növelniük, azonban nem biztos, hogy érdemes felvenniük a versenyt a domináns vállalatok által lefedett piacokért, hiszen az árcsökkenéshez vezetne.

A piaci egyensúlyi árak a domináns vállalatok számának függvényében a 6. ábrán láthatók. Az eredmények azt mutatják, hogy a tiszta Cournot-verseny valósul meg (vö. 5. ábra), annyi különbséggel, hogy most csak a domináns vállalatok száma lényeges. Az eredmény az állandó rugalmasságú keresleti görbével, illetve az állandó mérethozadékkal van összefüggésben. Ilyen esetekben a haszonkulcsos árképzéshez



Megjegyzés: a megfigyelt piaci ár az AKI PÁIR adatbázisából származó éves átlagos feldolgozó értékesítési ár
 Forrás: saját szerkesztés.

6. ÁBRA • A lisztpiacon kialakuló egyensúlyi ár a domináns vállalatok számának függvényében

hasonló módon alakulnak ki az árak, így a piac konkrét nagysága nem befolyásolja a termék árát, csak az eladásra kerülő mennyiséget.

Öt vállalat esetében a valóságban megfigyelt ár (78,47 forint/kilogramm) a modell által indikált ár (83,03 forint/kilogramm) alatt van. Ez lehet az importnyomás miatt, de érdekesebb olyan piacszerkezeteket is megvizsgálni, amelyek feloldják azt a megkötést, hogy az öt nagyvállalat egyforma.

Vezető, követő és szegélyvállalatok (Stackelberg-féle mennyiségi verseny)

Az előző alfejezetben az öt nagyvállalat pontosan ugyanolyan volt, semmiben sem különböztek egymástól. A valóságban azonban ez nem igaz. Vannak vezető vállalatok, és vannak követők, akik a vezetők döntéseit megfigyelve hozzák meg saját termelési döntéseiket. E követő vállalatok ugyanakkor nem árelfogadók, tehát különböznek a korábban ismertetett szegélyvállalatoktól.

Stackelberg-verseny esetén egy vezető vállalat van, amely dönt saját termeléséről, majd a követő vállalatok ezt megfigyelve hozzák meg termelési döntéseiket. A követők továbbra is a Cournot-modell szerint döntenek saját termelésükről. Maga a játék alapvetően szekvenciális, de a második lépésben továbbra is szimultán módon döntenek a piacon lévő követő vállalatok. Miután a vezető és a követő vállalatok meghozták termelési döntésüket, kialakul a piaci ár, és ezt elfogadva döntenek termelésükről a szegélyvállalatok.

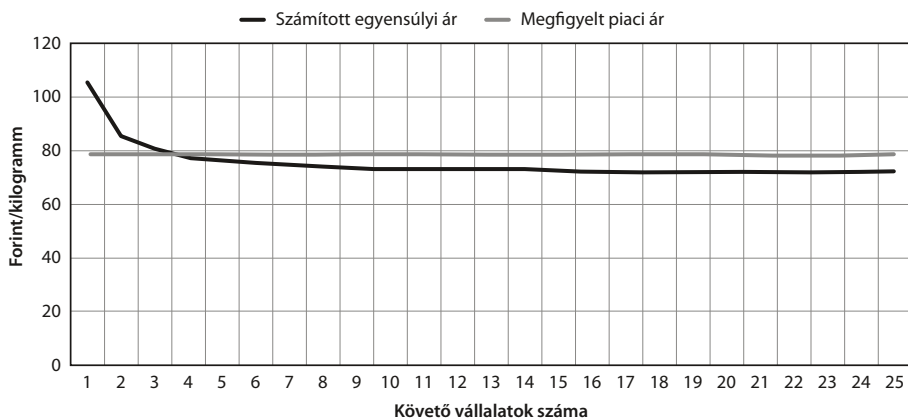
A megoldást visszagöngyölítéssel lehet megtalálni. Mivel a követő vállalatok reakciófüggvénye nem fejezhető ki explicit módon, az alábbi feltételes szélsőérték feladat numerikus megoldásával határozható meg a termelt mennyiség és a piaci ár:

$$\left\{ \begin{array}{l} \pi_v = \left(\frac{Q_k + q_v}{217\,210\,686\,345} \right)^{-0,73} \cdot q_v - 70,93 \cdot q_v - F_v \rightarrow \max_{q_v} \\ -1,211 \left(\frac{Q_k + q_v}{217\,210\,686\,345} \right)^{-1,73} \frac{q_{k,i}}{217\,210\,686\,345} + \left(\frac{Q_k + q_v}{217\,210\,686\,345} \right)^{-0,73} - 70,93 = 0 \end{array} \right.$$

A feladatban a vezető vállalat profitját maximalizáljuk azzal a feltétellel, hogy a követő vállalatok implicit reakciófüggvényeinek teljesülnie kell. A feladat felírása során kihasználtuk, hogy optimumban minden követő vállalat termelése egyező, azaz $Q_k = (N-1)q_k$ és $q_k = q_{ki} \forall i$ -re, ami miatt elegendő egyetlen követő vállalat implicit reakciófüggvényét felírni, nem kell mind az $(N-1)$ vállalatét.

A feladatot numerikus algoritmusok segítségével oldottuk meg, a piaci egyensúlyi árat különböző vállalatszámok esetén a 7. ábra mutatja. Két vállalat (egy vezető és egy követő) esetén a Stackelberg-dupólum sokkal magasabb árat generál, mint a Cournot-verseny. Ez azért van, mert a vezető képes teljesen internalizálni döntése következményét. A követő vállalat termelése ugyanis reakciófüggvényén keresztül kizárólag a vezető termelésétől függ, és ezt a vezető is tudja, így a saját termeléséről való döntésénél figyelembe is veszi. Emiatt a vezetőnek érdemes visszafognia termelését a magasabb ár érdekében.

Ahogy nő a követő vállalatok száma, az ár hirtelen letörik, és a Cournot-verseny-nél tapasztalt szint alá esik (vö. 5. ábra). Ez abban is megmutatkozik, hogy a 2014-es



Megjegyzés: a megfigyelt piaci ár az AKI PÁIR adatbázisából származó éves átlagos feldolgozó értékesítési ár.
Forrás: saját szerkesztés.

7. ÁBRA • A lisztpiacon kialakuló egyensúlyi ár különböző számú vállalat esetén Stackelberg-oligopóliumban

valós piaci ár nagyságát négy követő vállalat esetén közelíti meg a legjobban. Ennek oka, hogy a Cournot-versenyt játszó követők nem internalizálják döntésük teljes következményét, ezzel pedig arra ösztönzik a vezetőt, hogy növelje meg termelését, és ezáltal emelje profitját. Így viszont a teljes kínált mennyiség is több lesz, mint egyszerű Cournot-verseny esetén. A különbség ott érződik, hogy a vezető egymaga körülbelül ugyanannyi terméket gyárt, mint a követő vállalatok összesen (szinte minden esetben, amikor nem egy követő van), tehát lényegesen több profitra tesz szert, mint a követők.

Egy vezető és négy követő vállalat esetében a modell 77,9 forint/kilogrammos árat becsül, amely körülbelül fél forinttal tér el a megfigyelt piaci ártól. A termelt mennyiség 5 százalékkal nagyobb a modell szerint, mint a valóságban, tehát itt is közel egyezés látható. Egyedül a vezető vállalat piaci részesedését becsüli túl a modell (38 százalék), ami a valóságban inkább 25 és 30 százalék között van. Összességében a modell eredményei nem állnak távol a valóságtól, tehát úgy tűnik, a kompetitív szegéllyel működő Stackelberg-verseny modellje hűen írja le a hazai malomipar piacszerkezetét.

Bertrand-féle árverseny

Az eddig bemutatott modellekben a vállalatok a termelt mennyiségről döntöttek, és a piaci ár a piacra vitt termékmennyiségtől függően alakult ki. Bertrand-féle árverseny esetében a termelők a liszt áráról döntenek.

A differenciált termékes Bertrand-verseny az egyik legtöbbször alkalmazott modell versenypolitikai elemzéseknél, például fúziós szimulációs modellekben (*Budzinski–Ruhmer* [2010]). A finomliszt piacán ez a modell kevésbé állja meg a helyét, mert a finomlisztek közötti termékdifferenciálás igen nehéz. Nem véletlen, hogy a piacon nagy a saját márkás termékek penetrációja (*Szalai* [2013]). E megfontolások nyomán a tiszta Bertrand-verseny modelljének alkalmazása a kívánatos. Ennek lényege, hogy a piaci ár a határköltséggel egyenlő, már két vállalat esetén is (ha nincs fix költség). Ha egy vállalat határköltsége fölött áraz, akkor konkurens/konkurensei egy minimális árral kevesebbet megszabva megszerzik teljes korábbi piacát. Így tehát egyetlen tiszta egyensúly van, ahol $p = MC$.

Figyelembe kell azonban venni, hogy minden malomnak van egy maximális napi kapacitása, és a teljes hazai piac ellátására még a legnagyobb piaci szereplő, a GoodMills Zrt. sem képes.²⁰ Emiatt a hazai lisztpiacot a kapacitáskorlátos Bertrand-verseny modelljével lehetne leírni. Kapacitáskorlátok esetén azonban a Bertrand-ver-

²⁰ A GoodMills Zrt. négy malmának összesített kapacitása 1440 tonna/nap (www.goodmills.hu/malmok). Ha az év minden napján teljes kihasználtság mellett termelnének az üzemek, úgy egy év alatt 525 600 tonna lisztet tudnának előállítani. 2013-ban az éves belföldi búzaliszt értékesítés (import és hazai termelés együtt) 773 081 tonna volt, tehát a GoodMills elméleti maximális kapacitásának körülbelül 1,5-szerese.

senynek a legtöbb esetben nincs tiszta stratégiás egyensúlya, tehát nem határozható meg egy egyensúlyi ár. Ha mégis létezik tiszta stratégiás egyensúly, akkor az *Kreps–Scheinkman* [1983] levezetése alapján megegyezik a Cournot-verseny egyensúlyi árával, tehát ebben az esetben az 5. ábra eredményeit kapjuk.

Ha a fix költségek eltérnek nullától ($F_i > 0$ legalább egy i -re), akkor Bertrand-verseny esetén addig áraznak egymás alá a vállalatok, amíg valamelyik vállalat el nem éri a nulla profit szintet. Eszerint legalább egy, de lehetséges, hogy mindegyik vállalat profitja nulla lesz az iparágban. Azonban ez a modell sem számol kapacitáskorlátokkal, így eredménye nem lenne konklúzív az iparágra nézve.

Összességében, a magyar lisztpiacot elemezve a Bertrand-moddal nem érdemes foglalkozni. Homogén termékes iparágakban a mennyiségi verseny feltevése az elfogadott (*Budzinski–Ruhmer* [2010]).

KÖVETKEZTETÉSEK

A különféle modellek tárgyalása után érdemes visszatekinteni, és megnézni, hogy melyik modell milyen teljesítményt nyújtott a piac leírásában, és ez alapján levonni a következtetéseket. A tanulmányban öt különböző modellel elemeztük a hazai lisztpiacot. A modellek közötti választás egyben iránymutatást is ad, hogy mely piacszerkezet jellemzi legnagyobb valószínűséggel a magyar malomipart. Az 5. táblázat összefoglalja a bemutatott modellek eredményeit. A modellek valósággal való összevetéséhez megvizsgáltuk, hogy hány vállalat esetén valósulna meg a piacon megfigyelhető egyensúlyi ár, és ez a vállalatok számán milyen viszonyban van a magyar lisztpiacra jelenleg aktív körülbelül 25 vállalathoz képest.

A modellek összevetéséből az látszik, hogy a Stackelberg-versenyt és szegélyvállalatokat feltételező modell írja le legjobban a piacot. Ez lényegileg egy olyan mennyiségi verseny, amely figyelembe veszi, hogy vannak a piacon nagy-, közepes és kisvállalatok is. A piaci forgalmi adatok alapján (1. ábra) a vezető vállalat a GoodMills Zrt.

A modell mögött az az elgondolás húzódik meg, hogy a piaci egyensúlyt alapvetően a nagyobb, országos lefedettségű és kellő mennyiséget szállítani képes vállalatok határozzák meg, a kisebb, regionális piacra termelő cégek pedig ehhez alkalmazkodnak. Ez az elgondolás a gyakorlatba is leképezhető és valóban működőképes konstrukció. *Kim és szerzőtársai* [2001] az Egyesült Államok lisztpiacát elemezve szintén arra a következtetésre jutott, hogy a domináns vállalatok vezette oligopolstruktúra (ahol a szegély árelfogadó módon viselkedik) a legvalószínűbb piacszerkezet.

Mindezzel együtt az importnyomás miatt a kartell esetét sem tudjuk teljes bizonyossággal elvetni. Ugyanakkor a magyar lisztimport a hazai fogyasztás csekély hányadát tette csak ki 2014-ben, és a bolti felmérés során egyedül a Tesco üzletek árultak egyféle külföldi (szlovák) lisztet. Azt, hogy ekkora nagyságú import tudott-e kellő nyomást gyakorolni egy potenciális kartellre, nem tudjuk megítélni; de meggyőzőbb-

5. TÁBLÁZAT • A becsült modellek összehasonlítása

Modell	Modell versus empiria – vállalatok száma a piacon
Teljes kartell	A becsült piaci ár túl magas, a termelés irreálisan alacsony
Cournot-verseny	hét-nyolc vállalat, amely túl kevés a piaci szereplők valós számához képest
Domináns és szegélyvállalatok	hét-nyolc domináns nagyvállalat, amely túl sok a piaci szereplők valós számához képest; illetve tetszőleges számú árelfogadó kisvállalat
Stackelberg-verseny szegélyvállalatokkal	egy vezető és négy követő vállalat, illetve tetszőleges számú árelfogadó kisvállalat, ami egybecseng a valósággal
Bertrand-verseny	Nem releváns modell

Forrás: saját szerkesztés.

nek tűnik, hogy öt, egymással Stackelberg-módon versenyző vállalat működik a piacon, mintsem hogy egy olyan kartell, amely ennél jobb helyzetet nem tud biztosítani tagjainak, de a lebukás esélye miatt a potenciális szankciók lehetőségének ki van téve.

A modellek értékelésekor azonban figyelembe kell venni a modellezési korlátokat is. Három korlátra térünk ki részletesebben: a modell feltevéseire, a használt adatokra, illetve a piaci szegmensek létrejöttére.

A modell két fő építőköve a keresleti és a termelési függvény. Mindkettő becsléséhez több feltevésre volt szükség, amelyeket részletesen leírtunk. A függvények konkrét alakjának kiválasztása korábbi elemzések és tanulmányok, illetve az elérhető adatok alapján történt, de viszonylag egyszerű alakjuk miatt biztosan nem illenek tökéletesen a piacra. Ezek a feltevések és a kiválasztott konkrét függvényformák nyilvánvalóan hatottak a modellek eredményeire is.

Kisebbségi korlátot jelentett az elérhető adatok köre. Részletesebb, például kiskereskedelmi szkenneredatok alapján a valós piacot jobban leíró modell kalibrálására nyílt volna lehetőség, bár olyan homogén termék esetén, mint a búzaafinomliszt, ez nem tekinthető igazán érdemi megkorlátozásnak.

Végezetül, az elemzés során nem vettük figyelembe, hogy a malmok többféle terméket is előállítanak. A finomliszt mellett öröklnek például réteslisztet és búzadarát is. Ráadásul az értékesítési csatornák (kiskereskedők, ipari felhasználók) szerint sem differenciáltuk a modellt. Ugyanakkor a modellhez használt adatoknál következetesen mindig a búzaafinomlisztre vagy az azt magában foglaló legkisebb egységre figyeltünk, hogy ezt a torzítást is minimalizálni lehessen.

Minden modellnek vannak korlátai, és ezeket figyelembe véve és elfogadva lehet értékelni a modell eredményeit. A Sydkraft/Graninge-ügyben kimondta az Európai Bizottság, hogy olyan modell felépítése nem várható el, amely tökéletesen leírja az adott piacot.²¹ Walker [2005] szerint az igazán fontos az, hogy tisztában legyünk a modell korlátaival, és azokat ne hagyjuk figyelmen kívül az elemzés során. Marks [2007] szerint egy modell eredményei akkor védhetők, ha az adott területen szak-

²¹ COMP/M.3268. számú ügy 38. bekezdés.

értő közgazdászok készítették megbízható módszertan alapján, és a modell képes követni a piaci/iparági trendeket.

A hazai lisztpiacra épített, itt bemutatott modell eredményei megerősítik, hogy a feltevések és egyszerűsítések nem állnak távol a valóságtól, és a piaci folyamatokat többé-kevésbé helyesen sikerült megragadni.

ÖSSZEFOGLALÁS

A világ megnövekedett dinamizmusával a piaci folyamatok és helyzetek is gyorsan változnak. Ezek kihatással vannak a piaci versenyre, és a piac aktuális vagy szükséges szabályozására is. Egyre fontosabbá válik, hogy folyamatosan tisztában legyünk egyes piacok fejlődésével, ami folyamatos piacelemzést és a változások nyomon követését követeli meg. Egy jól felépített piacmodell lehetőséget nyújt a változások értékelésére, a sikeres vállalati stratégiák kialakítására, vagy éppen megmutatja a külső beavatkozások szükségességét is. Jelen tanulmányban erre mutattunk egy példát a hazai búzafinomliszt piacának empirikus elemzésén keresztül.

Egy modell a valóság sokszínűségét sosem képes teljesen megragadni, de iránymutatásul szolgálhat a piac vizsgálatához. Éppen ezért a modellépítés egyik legfontosabb pontja, hogy tisztában legyünk az explicit és implicit feltevésekkel, és azokat lehetőség szerint teszteljük is.

Egy felépített és kalibrált piacmodellnek több előnye is van. Szabályozói oldalról piaci változások esetén könnyen megvizsgálható, hogy milyen új piacszerkezet fog vélhetően kialakulni. Értékelhetővé válnak az előnyök és a hátrányok már a konkrét helyzet bekövetkezése előtt is. Másrészt, ha a valós folyamatok nagyon eltérnek a modell becsléseitől, akkor érdemes mélyebben megvizsgálni, hogy mely szereplők okozzák ezt, és viselkedésük összhangban van-e a versenyszabályozással.

Vállalati oldalról pedig versenyelőnyt jelent, ha egy-egy nagyobb változás előtt a vállalat képes felmérni, hogy a különféle kimenetek közül melyik számára a legkedvezőbb. Ez alapján meghatározhatja azokat a lépéseket, amelyek segítik célja elérésében.

IRODALOM

- BAKONYI-KOVÁCS KRISZTINA [2013]: Vásárlói trendek a lisztpiacon. *Trade Magazin*, 8. évf. 11. sz. 46. o.
- BAKUCS LAJOS ZOLTÁN–BRÜMMER, B.–VON CRAMON-TAUBADEL, S.–FERTŐ IMRE [2012]: Wheat market integration between Hungary and Germany. *Applied Economics Letters*, Vol 19. No. 8. 785–788. o.
- BECSÖDÖLT... [2016]: Becsődött a nagy múltú magyar cég, Agrarszektor.hu február 7. http://www.agrarszektor.hu/elemszerpiac/becsodolt_a_nagy_multu_magyar_ceg.5724.html
- BERRY, S.–LEVINSOHN, J.–PAKES, A. [1995]: Automobile Prices in Market Equilibrium. *Econometrica*, Vol. 63. No. 4. 841–890. o.
- BREALEY, R. A.–MYERS, S. C. [2005]: Modern vállalati pénzügyek. Panem Könyvkiadó, Budapest.
- BUDZINSKI, O.–RUHMER, I. [2010]: Merger Simulation in Competition Policy: A Survey. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 6. No. 2. 277–319. o.
- CHATTERJEE, D. [2016]: A simple example for the teaching of demand theory: Aggregate demand estimation for onions in India. *IIMB Management Review*, Vol 28. No. 1. 20–24. o.
- COELLI, T. C.–RAO, D. S. P.–O'DONNELL, C. J.–BATTESE, G. E. [2005]: An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis. 2. kiadás, Springer, New York.
- GOODMILLS... [2013]: GoodMills lett a PannonMill. *Élelmiszer Online*, január 28. www.elelmiszer.hu/fmcg_szakmai_hirek/cikk/goodmills lett_a_annonmill.
- GYÖRE DÁNIEL–POPP JÓZSEF–STAUDER MÁRTA–TUNYOGINÉ NECHAY VERONIKA [2009]: Az élelmiszer-kiskereskedelem beszerzési és árképzési politikája. Agrárgazdasági Tanulmányok, Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 10. sz.
- HAUSMAN, J. A.–LEONARD, G. K. [2002]: The Competitive Effects of a New Product Introduction: A Case Study. *The Journal of Industrial Economics*, Vol. L, No. 3. 237–263. o.
- KALLAS, Z.–LAMBARAA, F. [2010]: Technical efficiency and firm exit in the wine and meat sector: Policy implications. *New Medit*, No. 2. 25–31. o.
- KIM, C. S.–HALLAHAN, C.–SCHAIBLE, G.–SCHLUTER, G. [2001]: Economic Analysis of the Changing Structure of the U.S. Flour Milling Industry. *Agribusiness*, Vol. 17. No. 1. 161–171. o.
- KREPS, D. M.–SCHEINKMAN, J. A. [1983]: Quantity precommitment and Bertrand competition yield Cournot outcomes. *Bell Journal of Economics*, Vol. 14. No. 2. 326–337. o.
- MARKS, R. E. [2007]: Validating Simulation Models: A General Framework and Four Applied Examples. *Computational Economics*, Vol. 30. No. 3. 265–290. o.
- MAS-COLELL, A.–WHINSTON, M. D.–GREEN, J. R. [1995]: *Microeconomic Theory*. Oxford University Press, New York–Oxford.
- NOVSHEK, W.–SONNENSCHN, H. [1978]: Cournot and Walras Equilibrium. *Journal of Economic Theory*, Vol. 19. No. 2. 223–266. o.
- PANNONMILL... [2012]: PannonMill Zrt. – Magyarország vezető malomipari vállalata. *Világ-gazdaság Online*, április 5. www.vg.hu/pannonmill-zrt-magyarorszag-vezeto-malomipari-vallalata-372483.

- RAPSOMANIKIS, G.–HALLAM, D.–CONFORTI, P. [2003]: Market integration and price transmission in selected food and cash crop markets of developing countries. Review and applications. Commodity Market Review 2003–2004. FAO, Commodities and Trade Division, Róma, 51–75. o.
- SEBŐK ANDREA [2014]: Fejlesztés és választékbővítés – Blázsik Ferenc, a Sikér Malomipari Zrt. tulajdonos-vezérigazgatója. Termékmix, 22. évf. 3. sz. 22–23. o.
- SELLERS-RUBIO, R.–MÁS-RUIZ, F. J. [2009]: Technical efficiency in the retail food industry. The influence of inventory investment, wage levels, and age of the firm. European Journal of Marketing, Vol. 43. No. 5–6. 652–669. o.
- SZAKONYI PÉTER [2014]: Győztek a kartellezők – milliárdok járnak vissza. Napi.hu, március 6. www.napi.hu/magyar_vallalatok/gyoztek_a_kartellezok_milliardok_jarnak_vissza.577960.html
- SZALAI LÁSZLÓ [2013]: Az elsőáras termékek törnek előre a lisztek között. Trade Magazin, 8. évf. 11. sz. 44–46. o.
- SZÉKELYNÉ RAÁL ÉVA [2010]: Kettős könyvvitelt vezető élelmiszeripari szervezetek név- és címjegyzéke 2008. május 31-én. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest.
- VARGA TIBOR–TUNYOGINÉ NECHAY VERONIKA–MIZIK TAMÁS (szerk.) [2007]: A mezőgazdasági árképzés elméleti alapjai és hazai gyakorlata. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, Agrárgazdasági Tanulmányok, 2. sz.
- WALKER, M. [2005]: The Potential for Significant Inaccuracies in Merger Simulation Models. Journal of Competition Law and Economics, Vol. 1. No. 3. 473–496. o.
- WOOLDRIDGE, J. M. [2002]: Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. MIT Press, Cambridge, MA.
- WOOLDRIDGE, J. M. [2009]: Introductory Econometrics. 4. kiadás, South-Western Cengage Learning, Mason.

Az Európai Bizottság határozatai

- COMP/M.3268 – Sydkraft/Graininge összefonódási ügy, ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m3268_en.pdf.
- COMP/M.5658 – Unilever/Sara Lee Body Care összefonódási ügy, ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m5658_20101117_20600_2193231_EN.pdf.

A Gazdasági Versenyhivatal határozatai

- Vj-74/2003. ügyszámú eljárása (Vj-74/2003/117. számú határozat), www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2003/3793_hu_vj-742003117.html?query=Vj-74/2003/117.
- Vj-69/2008. ügyszámú eljárása (Vj-69/2008/538., Vj-69/2008/539. és Vj-69/2008/564. számú határozat), www.gvh.hu/data/cms992405/Vj069_2008_T.pdf.
- Vj-134/2008. ügyszámú eljárása a Gazdasági Versenyhivatalnak (Vj-137/2008/275. számú határozat), www.gvh.hu/data/cms992434/Vj134_2008_m.pdf

Internetes források

Vállalati honlapok

ABO Holding Zrt. – www.aboholding.com

Első Pesti Malom- és Sütőipari Zrt. – www.epmsrt.hu

GOF Hungary Kft. – www.gof.hu

GoodMills Magyarország Malomipari Kft. – www.goodmills.hu

Gyermelyi Vállalatcsoport – www.gyermelyi.hu

Hajdú Gabona Zrt. – www.hajdugabona.hu

Júlia Malom Kft. – www.juliamalom.hu

Ócsai Malom Kft. – www.ocsaimalom.hu

Sikér Malomipari Zrt. – sikermalmok.hu

Szatmári Malom Kft. – www.szatmarimalom.hu

Zala-Cereália Kft. – www.zala-cerealiala.hu

Statisztikai és egyéb adatbázisok

AKI PÁIR – pair.aki.gov.hu

Államadósság Kezelő Központ Zrt. – akk.hu

Aswath Damodaran honlapja – pages.stern.nyu.edu/~adamodar/

EMIS Intelligence – site.securities.com/php/dashboard?pc=HU&skin=emispro

Igazságügyi Minisztérium Céginformációs és az elektronikus cégeljárásban közreműködő
szolgálat – e-beszamolo.im.gov.hu

KSH Tájékoztatási adatbázis – statinfo.ksh.hu/Statinfo/themeSelector.jsp?&lang=hu

Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és Kereskedők Szövetsége –
gabonaszovetseg.hu

Magyar Nemzeti Bank – www.mnb.hu

II. Betekintés

ADAT, INFORMÁCIÓ, INFORMÁCIÓHIÁNY AZ ÁGAZATI ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN

• Valentiny Pál •

INFORMÁCIÓSZERZÉS A SZABÁLYOZÁSBAN

A tanulmány abból a megállapításból indul ki, hogy a szabályozás középpontjában az információs aszimmetria áll, a szabályozás történetét ennek az aszimmetriának a feloldásaként mutatja be. Áttekinti, hogy szabályozott ágazatok születésének időszakában milyen feltételekkel alakult ki a szabályozás, miért és milyen információkat használtak fel. A nyilvánosság szabályozást segítő szerepe mellett a formalizált információgyűjtés kiépülését, a költségelemzéseket és a szabályozói számvitel kialakulását is vizsgálja a szerző. Bemutatja a szabályozási folyamat legismertebb elemének az árszabályozásnak az információszerzés szempontjából áttekintett folyamatos átalakulását, az ösztönző szabályozás bevezetését.

BEVEZETÉS

Ahogy G. J. Stigler a hatvanas évek elején megfogalmazta, akkortájt az információ kérdésköre a „közgazdaságtan pompás épületének egyik nyomorult szögletében kapott csak helyet” (Stigler [1989/1961] 232. o.). Azóta jelentősen megváltozott az információ problémájának fontossága a közgazdaságtan univerzumában. A közgazdasági Nobel-díjat 1996-ban az információk feltárását ösztönző eszközök elméletéért, 2001-ben az aszimmetrikus információval jellemezhető piacok vizsgálatáért osztották ki,¹ tizenhárom évvel később, 2014-ben, részben ugyanennek a kérdéskörnek a gazdasági szabályozásban történő elemzéséért, 2016-ban pedig a szerződésemélet kutatásában elért eredményekért. Az utóbbi tudományterület az eltérő informáltság és az információhiány problémáját igyekszik megoldani, többek között az egyik legszélesebb körben ismert ágán, a megbízó–ügynök-elméleten keresztül (Garoupa–Gómez [2009] 282–286. o.).² A közgazdaságtan változásai ilyen értelemben a teljes körű informáltság feltételének megkérdőjelezése alapján is elemezhetők (Stiglitz [2002]).

¹ A 2004 előtt díjazottakról lásd Eső [2005], Farkas [2005], Gömöri [2005], Madarász–Vincze [2005] és Vincze [2005] írását.

² Pusztán, ha a Nobel-díjazottak körében maradunk, akkor is az információ problémáját érintő további területeket említhetnénk, mint az információszerzés költségeit (2010) vagy a játékelmélet különböző kérdésköreit (1994, 2012).

Stigler megállapítása után több mint húsz évet kellett várni, amíg a folyóirat-publikációk után a könyvek címében is feltűnt az információ gazdaságtana (*economics of information, information economics*) fogalma, de sokszor inkább a könyvtárügy-höz, mint a közgazdaságtan egy-egy szelvéhez kapcsolódóan. Talán K. J. Arrow művei gyűjteményes kiadásának negyedik kötete (Arrow [1984]) volt az első könyv, amely – (részben) a közgazdaságtanban addigra egyre szélesebb körben kibontakozó vitákhoz kapcsolódó cikkeket, könyvfejezeteket közölve – az információ gazdaságtana címet viselte. Az információ közgazdasági elemzésében az információhoz jutás nehézségei, az információ elégtelenségét vagy hiányát övező bizonytalanság (aszimmetrikus információ, kontraszelekció, erkölcsi kockázat) és ennek csökkentésére felhasználható módszerek (jelzés, szűrés, ösztönzés, szerződés stb.) állnak a középpontban. A könyvek (és a cikkek) többsége ma is ezekkel a részterületekkel foglalkozik (Gömöri [2005] 791. o.), és ugyan a mikroökonómiai és piacelméleti tankönyvek egy vagy több fejezetet szánnak egyes problémaköröknek, átfogó, standardnak tekintett tankönyv azonban még nem született.

Az információval foglalkozó írárok témakörei az utóbbi időben – különösen az infokommunikációs technológiák terjedése következtében – némileg zavarba ejtően tovább bővültek, így az információgazdaság (információs társadalom) és az információ mint szolgáltatás is önállóan kutatott területté vált. Az információ gazdaságtanával foglalkozó írárok kezdetben a fogyasztási cikkek piacát, a munkapiacot vagy a pénzügyi piacokat vizsgálták, majd a szóba jöhető piacok köre folyamatosan kiegészült, s a gazdaság – a működése minden pillanatában a döntéshozatalhoz szükséges – információs problémák tömegével szembesíti a szereplőket.

Az információ közgazdasági elemzésének sokféleségét a közgazdasági irodalomban használt JEL- (Journal of Economic Literature) kódok rendszere is tükrözi. Információval összefüggő publikációkat leginkább az ismeretszerzés és bizonytalanság kérdéseivel foglalkozó kategóriában (D8) találhatunk, ide tartozik az aszimmetrikus információs helyzetek elemzése is, de a témakör felbukkanhat a pénzügyi piacok hatékony működésének elemzésénél (G14), a piacelméleten belül a termék minőség kérdésénél (L15) vagy az internetes szolgáltatások nyújtásánál (L86) is.

Összefoglalóan úgy fogalmazhatunk, hogy az információ közgazdaságtana a tökéletlen informáltsággal és az ismeretek egyenlőtlen eloszlásával járó helyzetek elemzésével és az informáltság növeléséhez szükséges eszközökkel foglalkozik. Az utóbbiba tartoznak a különböző ösztönzők, amelyek az információ átadására késztetik a gazdaság szereplőit. Sok esetben a piaci szereplők titkolni igyekeznek a rendelkezésre álló információkat, más esetekben azonban, az előállításának magas költségei miatt, nem is ismerik azt a saját eszközeikkel is megszerezhető információt, amely a döntéseikhez szükséges. A piac önmagában nem mindig termeli ki az információ feltárásához vezető ösztönzőket, ehhez gyakran kormányzati beavatkozás szükséges (Stiglitz [2002] 472. o.). Tanulmányunkban ezt a folyamatot próbáljuk végigkísérni a gazdaság egy viszonylag szűk szegletén: a természetes monopóliumok

ágazati szabályozásának területén, mert – ahogy *Vickers–Yarrow* [1988] fogalmazta – a szabályozás középpontjában az információs aszimmetria áll (99. o.).

Három szempontot emelünk ki a sok lehetséges megközelítésből: az *információ előállításának és átadásának* folyamatán kívül arra is kíváncsiak vagyunk, hogy *az milyen körben válik ismertté*. Ennek megfelelően a jogrendszer szerepén, a jogi előírásokon túl a szabályozási piac szereplőinek, a szabályozottaknak és a szabályozóknak (bírószágok és ágazati szabályozó szervezetek) a magatartását is vizsgáljuk.

Először azt tekintjük át, hogy a szabályozott ágazatok kialakulásának időszakában milyen feltételekkel épült ki a szabályozás, a tipikusan koncessziós alapokon szerveződő szolgáltatásoktól miért és milyen információkat vártak. A tanulmány második részében az információszerzés és felhasználás módozatait tekintjük végig, aminek során érintjük a nyilvánosság szabályozást segítő – folyamatosan változó – szerepén túl a formalizált információgyűjtés kiépülését is. A tanulmány harmadik részében a természetes monopóliumok szabályozásához leginkább szükséges információk közül a költségekkel összefüggő információgyűjtést és a szabályozói számvitel kialakulását elemezzük. A negyedik részben a szabályozás középpontjában álló árszabályozásnak az információhiánnyal összefüggő átalakulását, az ösztönző szabályozás kialakulását mutatjuk be.

KONCESSZIÓK ÉS INFORMÁCIÓ

A természetes monopóliumok ágazati szabályozása egyidős az olyan hálózatos szolgáltatásokkal, mint a posta, a vasút, a távközlés, az energiaipar vagy a vízszolgáltatás. Ezek a többnyire monopolhelyzetű szolgáltatók részben valóban természetes monopóliumok voltak, és azok is maradtak, de előfordult, hogy csak jogilag garantált monopóliumként működtek – ezek a jellemzők időben is változhattak, és egyidejűleg is megjelenhettek (*Valentiny* [2014]). A szolgáltatások nyújtásának előfeltétele volt, hogy a szolgáltatáshoz szükséges hálózat kiépítéséhez a helyi vagy központi hatóságok engedélyt adjanak. Az engedélyeztetést nem feltétlenül a tevékenység jellege, hanem elsősorban a köztulajdonban lévő föld használata, szorosabban véve az útvonaljog tette szükségessé. A különböző közszolgáltatások elvben kiépíthetők lettek volna magánterületeken, de egyrészt ekkor is szükség lett volna köztulajdonban lévő területek használatára, másrészt ez a megoldás rendkívül időigényes és jogilag is nehezen kezelhető szerződéstömeg létrejöttével járt volna. Az engedélyek legnagyobb részét helyhatóságok által nyújtott koncessziók formáját öltötték, de a vasútépítésekhez adott engedélyek legfontosabb kitétele a kisajátítás lehetőségének megteremtése volt.³

³ A közszolgáltatásokkal összefüggő koncessziók részletes elemzését lásd *Joskow* [2007] 1265–1273. o., *Priest* [1993].

Már az 19. század elejétől vannak dokumentumok koncessziók kiadására, 1812-ben Londonban, majd az 1820-as években New Yorkban gázszolgáltatásra, az 1830-as években ugyanitt lóvasútra adtak ki útvonaljogokat is szabályozó engedélyt, majd ezek a vasútra, végül minden vonaljegyet érintő – esetenként ma már nem is létező (például csőposta-) – szolgáltatásra is kiterjedtek. Időben jóval később, a kábeltelevíziók elterjedésekor hasonló koncessziós – a hosszú távú szerződések jellegzetességeit és problémáit viselő – megállapodások születtek. A kezdeti koncessziók gyakran olyan tevékenységekre (telefon, villanyvilágítás) vonatkoztak, amelyekről a helyhatóságok nem rendelkezettek előzetes ismeretekkel, mivel egy-egy találmányhoz kapcsolódtak. Ilyen esetekben a kezdeti koncessziók meglehetősen általánosan határozhatták csak meg a szolgáltatásnyújtás feltételeit, a szolgáltatások fokozatos kiépülése után a szerzett tapasztalatok alapján kötött vagy újrakötött koncessziók már jóval több részletet szabályozhattak. A koncessziók kezdetben ritkán jelentettek kizárólagosságot, egy-egy helyhatóság területén térben elkülönülve több szolgáltató is vállalkozásba kezdhetett, egyes esetekben még párhuzamos hálózatok is kiépülhettek. A verseny lehetőségét, az új belépőknek adott koncessziókat a helyhatóságok a bent lévő szolgáltatókkal kialakított tárgyalási pozíciójuk javítására is felhasználták.

A koncessziók hosszú időre szóltak, időtartamuk jellemzően 20-30 év volt, de ennél hosszabbak is előfordultak. A szolgáltatások kiépítése jelentős és csak hosszabb távon megtérülő tőkét igényelt. Sok esetben ismeretlen technológiával, teljesen új szolgáltatások kiépítése kezdődött, amely a kockázatok mértékét tovább növelte. A koncesszió hosszú időtartama megnehezítette a koncessziók legfontosabb elemének, az árszabályozásnak a gyakorlatba ültetését. A potenciális verseny ellenére a koncesszió egy adott időszakra nehezen megváltoztatható helyzetet teremtett az adott szolgáltatás területén, emiatt az árak önkényes alakulását a helyhatóságok igyekeztek megakadályozni. A koncessziós szerződések eleinte csak általánosságban megfogalmazott, ésszerű árak alkalmazását írták elő a szolgáltatók számára, ami gyakran nem ment túl a más, hasonló szolgáltatást nyújtók áraival való összevetésen.

A későbbi időszakban – különösen a koncessziók megújításának idején – a szerződések már részletesen kidolgozott tarifastruktúrákat tartalmaztak. Az alkalmazható árak koncesszióba foglalásakor a hosszabb távon várható árváltozásokat is igyekeztek előre jelezni. Egyes észak-amerikai esetekben rögzítették, hogy mind a helyhatóság, mind a szolgáltató kezdeményezhet árváltoztatást, amelyet választott bíróság bírál el. A bíróság által alkalmazható szempontokat is megfogalmazhatta a koncessziós szerződés: felsorolhatta milyen költségelemeket kell mindenképpen figyelembe venni, mekkora megtérülési rátával lehet számolni, és meghatározhatta milyen osztalékkal kell kalkulálni (Kiss [2008] 19–20. o., Priest [1993] 310., 319. o., Gabel [1994] 560–564. o.). A koncessziók szabályozhatták a szolgáltatás minőségét, a koncesszió módosításának eljárás módját, különösen azokban az esetekben, amikor a szolgáltató újabb területekre kívánta kiterjeszteni a szolgáltatását, vagy össze kívánt olvadni más szolgáltatóval.

A kiépülő új szolgáltatások koncessziókon, engedélyeken keresztül megvalósuló ellenőrzése részben a nyújtott szolgáltatások újdonsága, részben az előrelátás korlátozottsága miatt kezdetektől fogva információhiányos volt. Ennek leküzdésére kezdetben – a legkorábban kiépülő vasúti szolgáltatások esetében – a nyilvánossághoz fordulást tartották a legjárhatóbb útnak.

NYILVÁNOSSÁG ÉS FORMALIZÁLT SZABÁLYOK

Az Egyesült Államokban a szabályozás kezdeti korszakában a nyilvánosságnak nagy szerep jutott, mert azon az igyekezeten túl, hogy az információk napvilágra kerüljenek, a nyilvánosságot a helyes viselkedésre való kényszerítés eszközének is tekintették. A múlt század közepén alakult, szabályozási kérdésekkel foglalkozó testületek, bizottságok gyakran az információgyűjtésen kívül más felhatalmazással nem rendelkeztek. A korabeli amerikai és brit vélekedés szerint csak a bíróságok rendelkezhettek tényleges kényszerítő erővel. Ezt a hátrányt próbálták a bizottságok az információk széles körű gyűjtésével, jelentések és ajánlások készítésével és mindenekelőtt azok nyilvánosságra hozatalával ellensúlyozni.

A „*napfény*” bizottságok. Ennek a megközelítésnek volt az egyik legismertebb alakja Charles Francis Adams, aki az amerikai polgárháborút (1861–1865) követően számos írásban foglalkozott a vasút problémáival. A brit tapasztalatok alapján arról próbálta meggyőzni a massachusettsi törvényhozókat, hogy a törvényhozás keretében folyó ellenőrzés helyett folyamatosan működő bizottságot hozzanak létre a vasút ügyeinek rendezésére. A megalakuló Massachusetts Board of Railroad Commissioners elnökeként a tényfeltárára és a feltárt visszasságok nyilvánosságra hozatalára koncentrált, a bizottság csak ezekre a tevékenységekre volt feljogosítva. Ebben a feladatkörben a nagy meggyőző erővel rendelkező, energikus Adams jelentős sikereket ért el, az így működő bizottságokat később „*napfény*” bizottságként jellemezték (Foster [1992] 227–230. o.).

A nyilvánosság erejére hagyatkozva, Adams a gyakran feltámadó korrupcióval szemben a fogyasztók és a részvényesek érdekében próbált fellépni. Az ilyen típusú bizottságok egyik fegyvere a megszégyenítés volt, a mai legjobb oknyomozó riporterek kitartásával próbálták a visszaéléseket felderíteni. A három főből álló bizottság állandóan a „terepen” dolgozott, kivizsgálták a balesetek körülményeit, ellenőrizték a biztonsági előírások betartását, és figyelemmel kísérték a vasúti társaságok pénzügyi beszámolóit is. Ezt a megközelítést jól tükrözték a bizottság éves jelentései is, amelyek – az állam területén működő vasúttársaságok adatainak összegyűjtésén túl – a balesetek megelőzésére tett intézkedéseket, a tarifák vonatkozásában tett ajánlásokat mind részletesen dokumentálva, a velük összefüggő levelezést aprólékosan bemutatva tették közre, több száz oldalon (*Third Annual Report* [1872]). Az alapos adatgyűjtés gyakorlata más tagállamokra is kiterjedt, és így 1868 és 1887 között

részletes jelentések készülhettek az Egyesült Államok vasútjairól, nemcsak azok műszaki állapotát, pénzügyi helyzetét feltárva, hanem a finanszírozási lehetőségeiket is mérlegelve, ahogy ezt a Poor's Manual of Railroads of the United States kézikönyvei tartalmazták. Ennek a kézikönyvsorozatnak a tapasztalatai egyben lehetővé tették az üzleti élet más területére is kiterjedő elemzések készítését és a Standard and Poor's hitelminősítő intézet megalakítását.

A vasút volt az az első igazán nagy, országos méretű ágazat, amelyben földrajzi kiterjedése és nagy alkalmazotti létszáma (az 1870-es években már több tízezer fős társaságok működtek) miatt is igen hamar hierarchikus vállalatvezetést (alsó, középső és felső vezetési szintet) kellett kialakítani, egyben új belső adminisztratív folyamatokat, könyvviteli eljárásokat és statisztikai módszereket kellett alkalmazni. A modern könyvviteli és számviteli eljárások nagy részét ebben az időszakban fejlesztették ki (*Chandler* [1977] 87., 107–120. o.). A vasutaknál alkalmazták először széles körben a belső könyvvizsgálatot, és hoztak létre könyvvizsgáló bizottságokat, amelyek később a külső auditálás feltételeit is megteremtették (*Kasukabe és szerzőtársai* [2015]).

A vasutak saját célra létrehozott belső nyilvántartása és azok rendszerezettsége fokozatosan javult, ami lehetővé tette a külső ellenőrzés, a szabályozással foglalkozó bizottságok információs igényeinek a kielégítését is. A bizottságok tényfeltáró munkája eredményeként egyes esetekben a tagállami törvényhozások a bizottságok javaslatai alapján hoztak új törvényeket. Az 1860-as évek végéig a vasúttársaságok által alkalmazott tarifákat nem szabályozták. Erre a farmerek szövetségei által – az emelkedő tarifák miatt – indított mozgalmak eredményeként 1869–1875 között került sor négy tagállamban, ami mind a bevezetés jogszerűségét, mind gazdasági hasznát tekintve évtizedes vitákhoz vezetett (*Taussig* [1891], [1933], *Edgeworth* [1912], *Pigou–Taussig* [1913], *Locklin* [1933]). A vitákban külön nehézséget jelentett az 1873-ban bekövetkezett pénzügyi válság és az azt követő depresszió hatásainak a kiszűrése (*Detrick* [1903]).

A válság, a depresszió és az új vasúti útvonalak kiépítésért folyó verseny következtében egyre több, az árak rögzítésére törekvő vasúti kartell, érdekszövetséget hoztak létre. Ezek letörésére – még a trösztellenes törvény (1890) megalkotása előtt – szövetségi törvényben (Interstate Commerce Act, 1887) szabályozták a vasúti tarifák meghatározásának módját, előírva az „ésszerű és igazságos” kritériumok betartását. Ennek ellenőrzésére felállították az első független szövetségi szabályozó testületet az Interstate Commerce Commissiont, amely az államok közötti vasúti forgalmat bonyolító társaságok ügyeivel, a velük összefüggő panaszokkal foglalkozott. A bizottság vizsgálatokat folytathatott, és – a tényfeltáró „napfény” bizottságokkal ellentétben – büntetéseket is kiszabhatott. A törvény és a bizottság működésének jóléti hatásait azóta is viták övezik (*Hadley* [1890], *Spann–Erickson* [1970], *Zerbe* [1980]).

A szabályok rögzítése. A vasúti tarifák ügyében 1898-ban hozott legfelsőbb bírósági döntés (Smyth/Ames-ügy) közel ötven évre megszabta a vasút és a közszolgál-

tatók szabályozásával foglalkozó bizottságok, hatóságok feladatkörét, a tarifa- vagy árszabályozás elveit és a szabályozáshoz szükséges információk körét. A perben egy tarifamaximalizásról hozott bizottsági döntést vizsgáltak felül, és találtak alkotmányellenesnek, egyben kimondták, hogy a szabályozott ágazatokban a vállalkozások a „méltányos” értékük (*fair value*) után „méltányos” megtérülésre (*fair return*) tarthatnak igényt. Egy vállalkozás méltányos értékének kiszámításához pedig ismerni kell a kiépítésénél felmerült, beszerzési (*historical cost*) és az újrabeszerzési (*current cost*) költségeket, az értéknövelő beruházásokat, a pénzügyi eszközeinek, részvényeinek/kötvényeinek piaci értékét, a kialakított tarifák melletti várható jövedelmezőségét és a működési költségeket. Ezeket a tényezőket minden vizsgált esetben az igazságosság és a megfelelőség elveit figyelembe véve kell súlyozni, és szükség esetén további tényezőket is figyelembe lehet venni. A döntés kimondja, hogy a vállalkozások joggal tartanak igényt arra, hogy méltányosan megtérüljenek a vállalkozás köz érdekében működtetett „értékei” (169 U.S. 466, 546–547 (1898), idézi *Kahn* [1988] 37. o.).

A feladat megoldása a szabályozók és a szabályozottak számára is részletekbe menő ismereteket kívánt. A legfelsőbb bírósági döntés erőteljesen korlátozta az árszabályozás mozgásterét, egyes tételeknél azonban maradt lehetőség a választásra, például a beszerzési vagy újrabeszerzési érték meghatározásában. A legfelsőbb bíróságig eljutott pereket elemezve *Grout–Jenkins* [2001] arra a megállapításra jutott, hogy 1898 és 1944 közötti időszak elején a vállalatok inkább a beszerzési, majd ezt követően inkább az újrabeszerzési költséggel igyekeztek számolni, ezt a változást az infláció alakulásával hozták összefüggésbe, magasabb inflációs várakozások esetén az újrabeszerzési költséget választották. A vizsgált időszak a legfelsőbb bíróság újabb döntésével zárult le 1944-ben, amely megváltoztatta az addig uralkodó felfogást.

A Federal Power Commission/Hope Natural Gas Co.-ügyben a legfelsőbb bíróság eltörölte az ésszerű árak kialakításának korábbi részletes előírásait. Kimondta, hogy az ésszerű és igazságos elv szempontjából nem a módszert, hanem az elért eredményt kell vizsgálni. Az a tarifa, amely lehetővé teszi, hogy egy vállalat sikeresen tevékenykedjen, megőrizze pénzügyi önállóságát, finanszírozhatóságát, továbbá a befektetőket a vállalt kockázatért kárpótolja, megfelelőnek mondható, még akkor is, ha a vállalat úgynevezett méltányos értéke felett csak szerény megtérülés mutatható ki. Ha a szabályozás a befektetőket a tőkepiac működése szempontjából kielégítően kezeli, és a vállalkozás képes a működéséhez folyamatosan tőkét vonzani, akkor más mérce alkalmazása nem szükséges (320 U.S. 591 (1944), 602–605, idézi *Kahn* [1988] 40. o.).

A vasút szabályozása – a szolgáltatás jellegénél fogva – eleve nem helyhatósági, hanem tagállami szinten szerveződött. Az Egyesült Államokban a hálózatos szolgáltatások szélesebb körű tagállami szabályozásának kialakulásakor gyakori volt, hogy a meglévő vasútfelügyelet – esetenként a nevét is megtartva – magába olvasztotta a többi (hálózatos) szolgáltatás felügyeletét is. Ahol nem így történt, ott a létrejövő új

szabályozó hatóság (bizottság) kezdettől fogva gondoskodott a hálózatos szolgáltatók – így a vasút – feletti felügyeletről (*IPU* [2011]). Mintául a Wisconsin államban 1907-ben hozott törvény alapján kialakított modell szolgált. Azokban a tagállamokban, ahol állami szabályozó bizottságok (*public utilities commission, PUC*) jöttek létre, a felügyelet a helyhatóságtól átkerült az állami szabályozó szervezet kezébe az árak, a szolgáltatásminőség és a belépés tekintetében (*Dunn* [1914]).

A bizottságok a felügyelt szolgáltatások esetében igyekeztek azonos elveket alkalmazni (*Price és szerzőtársai* [1965]), így például 1928-ra a törvények 32 tagállamban tették lehetővé a bizottságoknak a számviteli szabályok meghatározását, és 22 tagállam azonos számviteli szabványt alkalmazott. A tagállami törvények mindenütt előírták, hogy az áraknak igazságosnak és ésszerűnek kell lenniük, és lehetővé tették, hogy a szabályozó hatóságok – hét tagállam kivételével – a diszkrimináció kérdésében is állást foglaljanak. A tagállamok közel fele (22) a felvásárlásokat és összeolvadásokat is ellenőrizhette (*Bonbright* [1928] 8. o.).

Nyilvánosság a 20. században. A tényfeltáró „napfény” bizottságok tapasztalata azt mutatta, hogy azokban az esetekben, amikor a széles közönség számára is jól érthető, nyilvánvaló hiányosságok feltárása történt (balesetek kivizsgálása, minőségi kifogások stb.) a nyilvánosság kényszerítő erejére való hagyatkozás sokszor elegendőnek bizonyult a hatékony szabályozói munkához. Amikor viszont elhúzódó vizsgálatok kevéssé látványos vagy kevéssé érthető, részletekbe menő megállapításokba, ajánlásokba torkoltak, a nyilvánosság ereje csökkent, a vizsgált kérdések rendezése végtelen vitákba torkolt. Az Egyesült Államokban a szabályozott ágazatok tagállamokon túlnyúló terjeszkedése végül azt is lehetővé tette, hogy kijátsszák az egyik bizottságot a másik ellen, ami újabb érvként szolgált a szövetségi szintű szabályozás kialakításához.

Új szabályozások nyilvánosság segítségével történő bevezetésére a legismertebb példákat azonban nem a szabályozott közszolgáltatások körében találjuk. Ralph Nader fellépése döntő szerepet játszott abban, hogy az 1960-as évektől megerősödött a fogyasztói tudatosság, és létrehozták a fogyasztóvédelem új szervezeteit. Az 1965-ben megjelent könyve (*Unsafe at Any Speed*) nagy hatást gyakorolt a gépkocsik biztonsági előírásait megszigorító törvény elkészítésére és elfogadására. Hasonlóan eredményesnek bizonyult az amerikai versenyhatóság (*Federal Trade Commission, FTC*) hatékonyságának vizsgálatával, mert eredményei alapján az amerikai ügyvédi kamara is vizsgálatot indított, aminek hatására a bizottság (FTC) hatáskörét, fogyasztóvédelmi tevékenységét bővítették (*Cox* [2005]).

Hosszú ideig az Egyesült Királyságban is inkább a tényfeltáró „napfény” szabályozás volt a jellemző. A brit parlamentben nagy tradíciója volt a tényfeltáró jellegű, statisztikai összesítéseket tartalmazó, úgynevezett kék könyvek készítésének. A szabályozó testületek felhatalmazásával összefüggő amerikai aggályokat a brit jogrendszerben elterjedt vélekedések is osztották. Nehezen fogadtak be olyan testületet, amely nem épült be egyértelmű függőségi (alá-, illetve fölérendeltségi) rendszerbe,

s amelynek hatásköre nem volt világosan definiált, vagy jogi megalapozottsága is kétes volt. Az Egyesült Államokban egyes esetekben jól működő, a nyilvánosságra építő szabályozási tevékenységet az – amerikainál a rágalmazási tényállást szigorúbban kezelő – brit jogalkalmazás megnehezítette. Ennek ellenére gyakori volt az egyedi esetek felülvizsgálatára alakult ténymegállapító bizottság, amelyek jelentései alapján, ha azokat a közvélemény és a politikai erők is elfogadták, következhetett a feltárt problémák jogi úton történő orvoslása.

A szabályozás alá tartozó brit ágazatok cégeinek többségét – állami vállalatként – az 1930-as évektől kezdődően eseti és állandó bizottságok sora vizsgálta, de a szabályozás szempontjából hiányossággént vagy vétségként megállapított tényállások egyikében sem történt meg a cégek bíróságok előtti számonkérése. A vállalatok viselkedésének változása csak a cég jóindulatán, meggyőzőhetőségén múlt. A bizottsági jelentések ereje, illetve a közvélemény ebben a folyamatban legfeljebb a változás szükségességének kimondására volt elegendő.

A kényszerítő eszközöket nélkülöző, elsősorban a nyilvánosságra hagyatkozó szabályozás működése során szerzett tapasztalatok a mai szabályozási gyakorlat számára is hasznosak. Nem elég átfogó és megalapozott jelentéseket készíteni, azt a közvélemény számára is érthető, „eladható” formában kell nyilvánosságra hozni. Fontos, hogy a szabályozó képes legyen hatásosan élni a nyilvánossággal, és nagy előny, ha jó kommunikációs készségük, meggyőző erejük van. A brit távközlés szabályozásában Bryan Carsbergnek, a szabályozószervezet, az Oftel első főigazgatójának ezen erényei közismertek voltak, sőt maga is azt vallotta, hogy a nyilvánosság az egyik legerősebb fegyvere (*Heuermann–Neumann* [1985] 199. o.). A nyilvánosság segítségére csak olyan esetekben lehet jó eséllyel számítani, amikor nyilvánvaló és jól látható probléma megoldását szeretné elérni a szabályozó. A szabályozott cégek hatékonyságának javítása általában nem tartozik ebbe a kategóriába. A fogyasztókat – egyes kivételes időszakoktól (például a magas infláció időszakától) eltekintve – jobban érdekli a szolgáltatás minősége, mint az ára (*Foster* [1992], 233. o.). Ezt a brit privatizáció során részvényt vásárló fogyasztókkal összefüggő tapasztalatok is megerősítik, akik a közgyűléseken is inkább fogyasztóként, mint tulajdonosként nyilvánulnak meg. A fogyasztók egyébként is az azonnali megoldásokat értékelik nagyra, számukra a szabályozó akkor végez jó munkát, ha a sürgős eseteket kivizsgálja, és a fogyasztói panaszokat orvosolja.

Más szempontból azonban nagyon fontossá válhat a szabályozó számára a fogyasztókkal kialakított tartós viszony. A szabályozó a szolgáltató és a fogyasztó közötti érdekegyensúlyt hivatott biztosítani. Ehhez alapos információkra van szüksége, ugyanakkor a szabályozott cég érdekében állhat, hogy problémáival egyre jobban megismertesse a szabályozót, ami által az sok tekintetben azonosulhat a szabályozott nézeteivel: a szabályozó ebben az értelemben is a szabályozott foglyává válhat. A fogyasztókkal való kapcsolattartás az egyensúly ilyenén megbillenését is megakadályozhatja, a brit szabályozók egy része ezért a fogyasztói érdekvédelmet is ellátja,

szervezi. A szabályozói eljárásokba – a fogyasztói szervezetekkel való egyeztetésen túl – a döntések előkészítő fázisában kiadott konzultatív dokumentumok és ezek megvitatásának lehetősége is beletartozik (*Carsberg* [1987], *Valentiny* [1999]). A szabályozó legitimitását, döntéseinek elfogadtatását természetesen nagymértékben erősítheti, ha a fogyasztók támogatását maga mögött tudhatja.

Az információhoz való hozzáférés és az információval való rendelkezés a szabályozás piacán aszimmetrikus. A szabályozottnak érdekében áll bizonyos információk eltitkolása, a szabályozó viszont ezek nélkül feladatát gyakran képtelen ellátni, ellehetetlenül. A szabályozói piac azonos oldalán állók (szabályozottak) között is információs aszimmetria áll fenn, hiszen a piacon már bennlévő cégek az újonnan belépők piacra lépéséhez szükséges információkat is szeretnék eltitkolni (*Héritier* [2001], *Varela* [2010]). Az információhoz való jutás és a nyilvánosság sokszor – sajátos módon – éppen ellentétes viszonyban állhat egymással. Ha a szabályozó információhoz kíván jutni, ezt gyakran csak úgy teheti, ha az információ továbbadásának, kiszivárgásának lehetőségét kizárja. A szabályozónak ugyanakkor érdeke, hogy tevékenységébe bizonyos mértékig betekintést nyerjenek, mert részben ez által bizonyítható, hogy a köz érdekében cselekszik.

Az információszerzés és -eltitkolás praktikái. A szabályozó alapproblémája azonban továbbra is a szabályozott vállalatoktól való minél megbízhatóbb információ beszerzése. A szabályozott cég ezzel szemben az ellenőrzéséhez szükséges információ visszatartásában érdekelt. A szabályozott vállalatok által követett taktikák változatosak. Van olyan cég, amelyik saját célra is kevés információt dolgoz fel, és információ kérés esetén az információ, az adatok rossz minőségére hivatkozva utasíthatja vissza az adatszolgáltatást. Mások éppen a túlzott mennyiségű, de használhatatlan információk nyújtásával próbálják a szabályozási folyamatot lassítani, a meghallgatásokat – az Egyesült Államokban – elnyújtani, a szabályozót és a szakértőket elbizonytalanítani. További lehetőség az adatok lassú szolgáltatása, az utolsó pillanatig való visszatartása, továbbá az arra való hivatkozás, hogy a szolgáltató tevékenysége összetett, és ezért az adott információ megadása félrevezető képet fest a cégről, hiszen sok tevékenységet végezve csak sokféle adat alapján lehet megítélni a működését (*Foster* [1992] 235–237. o.).

Az információs aszimmetriát a szabályozók többféle módon is enyhíthetik. Arra kell törekedniük, hogy csak releváns információt igényeljenek, ezeket viszont rendszeresen meg kell követelniük – vagy a szabályozottakkal megegyezve, vagy meglévő szabályokra hagyatkozva – úgy, hogy az információ rutinszerűen előállítható legyen. Az információgyűjtésnek mindig figyelembe kell vennie a számvitel fejlődését és a vállalati mozgástér ezzel kapcsolatos változását. A szabályozók körét ebben az értelemben tovább kell bővítenünk, hiszen a pénzügyi beszámolók szabványainak kialakításában a pénzügyi felügyeleteknek is komoly szerepük lett (*Seligman* [1985]).

Az információ gyűjtését – valamint szolgáltatását is – nagymértékben befolyásolja az információgyűjtés céljának világos, pontos meghatározása. A szabályozónak

általánosságban is világossá kell tennie szabályozói célkitűzéseit, és pontosan meg kell határoznia azt is, hogy milyen területen kíván ellenőrzést gyakorolni, a piac vagy a közérdek milyen feltételezett sérelmét kívánja vizsgálni. Az információs igényt ehhez a feladathoz kell alakítani. Az információnyújtás minőségét nagyban befolyásolhatja, ha a szabályozó és a szabályozott céljai közelednek egymáshoz. A szabályozásnak általában is az egyszerűsége kell törekednie, mert minél több – és egy mással esetleg nem is konzisztens – célkitűzés fogalmazódik meg, annál nehezebb az ellenőrzésükhöz szükséges információ beszerzése.

Vannak olyan esetek, amelyeknél az információ megszerzése elengedhetetlen az ügy érdemi eldöntése érdekében. Az ágazati szabályozás hatókörébe tartozó ügyeknél elkövetett vétségek, a szabályozandó, korrigálandó magatartás köre viszonylag szűk. Idetartoznak elsősorban a következők: a keresztfinanszírozás (amikor például a költségek szétosztásának manipulálásával próbálják egyes termékek árait a költségektől eltéríteni), a hálózatokhoz, az infrastruktúrához való hozzáférés, az összekapcsolás problémája, az árdiszkrimináció, a túlzott monopolprofitok, a szervezet nem hatékony működése, a minőség romlása. Az információk hozzáférhetősége ezeknél a kérdéseknél természetesen a számvitel megfelelő kialakításán is múlik, de gyakran ezen túllépve – például a hálózatok összekapcsolási kérdéseinél – a kapacitásnövelő beruházási tervekhez is hozzá kell jutni. A minőség kérdése általában jól ellenőrizhető, különösen ha szabványok rögzítik, de ilyen esetekben is könnyebb az ellenőrzés, ha viszonylag homogén termékről (gáz, áram) van szó, szemben a sok összetevőjű szolgáltatásokkal (távközlés, vízszolgáltatás). Az információs igények megfelelő körülírásának fontosságát tükrözték az egymást követő brit közüzemi privatizációk során kiadott szolgáltatási engedélyek, amelyek egyre pontosabb, részletesebb és gyakran egyre több információs kötelezettséget írtak elő (*Foster* [1992] 250–254. o.).

Az információ megszerzésén túl a szabályozónak az információ elavulása is gondot okozhat. Minél lassabban változik egy iparág, annál hosszabb ideig érvényesek a már megszerzett információk, annál inkább várható, hogy a szabályozó reális képet alkothat a szabályozandó folyamatokról. Vannak olyan iparágak, ahol viszont a változások (technológiai, piaci) gyorsak, a szabályozónak kevesebb esélye van releváns, még érvényes információk beszerzésére. Ezekon a területeken a szabályozó feltehetően mindig lemaradásban lesz. Ugyanakkor ezek azok a szolgáltatások, ahol az új piaci belépők megjelenésére leginkább számítani lehet, ezért ahol lehetséges, a szabályozó a versenykörülmények megteremtésével biztosíthatja a leghatékonyabb szabályozást, ezzel egyben az aszimmetrikus információs helyzet feloldását.

A szabályozottakra vonatkozó közvetlen információszerzés problémáját a különféle információforrások használatával is enyhíteni lehet. A nemzetközi összehasonlítások mindig kéznél lévő, de nehezen alkalmazható lehetőségén túl, a piacszerkezet megfelelő alakításával is növelni lehet a szabályozó informáltsági szintjét. Amennyiben az iparágon belül több hasonló vállalat működik, teljesítményük – bizonyos

korlátok között – összehasonlítható (*yardstick competition*), ezáltal a szabályozó információs bázisa megnő. Addig, amíg a méret- vagy választékgazdaságosság szempontja nem szenved hátrányt, a vertikális szervezetek szétválasztását a kormányzati beavatkozások, privatizációk során is javasolták (példa erre az amerikai távközlési monopólium, az AT&T szétbontása, a brit villamosenergia-ipar, illetve vízszolgáltatás privatizáció előtti átstrukturálása).

KÖLTSÉGEK ÉS SZÁMVITEL

A vasúti tarifák körül kialakult viták már jelezték, hogy a szabályozási folyamatban milyen problémákra kellene megoldást találni. Az ésszerű és igazságos tarifa/ár elvi követelményének gyakorlati megvalósítása természetesen azóta is várat magára, bár folyamatosan születnek közelítő megoldások. A szabályozás gazdaságtanának irodalmában, már igen korán, jól elkülönült fejezeteket találunk például a monopolisztikus árdiszkrimináció kérdéskörében a vasutak távolsággal összefüggő árdiszkriminációjáról (*Edgeworth* [1912], *Clemens* [1941]), a határköltségen történő árazás lehetőségeiről (*Hotelling* [1938], *Coase* [1998/1946], *Vickrey* [1948]) a csúcsidei árazás problémáiról (*Steiner* [1957], *Hirshleifer* [1958], *Boiteux* [1960], *Williamson* [1966], *Turvey* [1968]), valamint újabban a hálózatok összekapcsolásának árazásáról (*Willig* [1979], *Baumol* [1983], *Laffont–Tirole* [1994], *Armstrong–Doyle–Vickers* [1996]). A különböző kérdéskörökben zajló viták egyik közös pontja, amit eldöntésükhöz tudni kellene az az, hogy a szolgáltatások árazáshoz milyen költségeket, milyen mértékben kellene figyelembe venni (*Baron–Myerson* [1982]).

A számvitel fontossága. A költségszámítás, a tőkeköltségek számbavétele nem választható el a statisztika és a számvitel problémáitól. A számvitel fontosságára Chandler is felhívta a figyelmet a tranzakciós költségeket elemezve: amikor vállalatok közötti tranzakciók történnek, akkor általában a tulajdonjogok is módosulnak, és azokat szerződéses viszonyok rögzítik: „Amennyiben a [tranzakciókra] vállalaton belül kerül sor, azokat a számviteli eljárások határozzák meg.” (*Chandler* [1990] 17. o.) A London School of Economics (LSE) például számottevő tradíció alakult ki a költségszámítás módszertanát, az árazás elméletét és a költségszámítás számviteli alkalmazásait illetően (*Buchanan–Thirlby* [1973]). Ronald Coase részt vett a számviteli kutatásokkal foglalkozó szervezet, az Accounting Research Association munkájában, és a költségszámítás módozatairól cikksorozatot is írt a *The Accountant* című folyóiratban, hangsúlyozva, hogy minden üzleti döntés előfeltétele a különböző döntési változatok mellett ténylegesen felmerülő költségek ismerete. Coase az elődöket is megnevezte, jelezve, hogy „az alternatív költségeknek az a szemlélete, amelyet az LSE képviselt, természetesen Knighttől és Wicksteedtől eredeztethető, és Lionel Robbins fejlesztette tovább, de kétségtelen, hogy Hayek befolyása is érződött, ami által osztrák színezetet is kapott” (*Coase* [1990] 8. o.)

A költségeknek az LSE-re is jellemzően vallott szubjektív természetét talán a közösségi döntések elméletével foglalkozó Buchanan hangsúlyozta legjobban (Buchanan [1979], László [2005]). Álláspontja szerint a költség fogalmát csak a döntéshozó szempontjaival együttesen lehet értelmezni. Ezt a felfogást képviselte Coase is, amikor kifejtette, hogy mindig a döntések eredményeként beálló különböző változatokat kell mérlegelni, ezek pedig a költségek/bevételek különbözőségében jelennek meg. Olyan költségeket vagy bevételeket, amelyek, szülessen bármiféle döntés, mégis változatlanok maradnak, nem szabad figyelembe venni. Coase ezt az elvet hangsúlyozva írta cikksorozatát, s szerette volna elérni, ha a könyvelők munkája, a számviteli rendszerek is megfelelő alapot adnának a közgazdasági elemzések számára.

Coase vállalatelmélete és a vállalatok által alkalmazott számviteli rendszerekről alkotott vélekedése szoros kapcsolatban állt egymással. A vállalaton belüli tevékenységek megszervezéséhez a döntéshozónak e tevékenységek költségei felméréséhez a könyvelőhöz kell fordulnia. A vállalaton belüli erőforrások egyik részleg általi felhasználása egy másik számára lehetetlenné teszi ugyanannak az erőforrásnak a felhasználását, ezért ennek a költségnek azt is tükröznie kell, hogy az erőforrás másutt hogyan hasznosult volna. A vállalaton belüli erőforrások használatát ezért nem közvetlenül a piac „árazza be”, hanem a számviteli rendszer (Coase [1990] 11. o.). A jól átgondolt számviteli rendszer a vállalatvezetői döntések számára állít elő hasznos információkat, ahol nincs ilyen, ott a döntések megalapozottsága is kisebb fokú lehet.

A számviteli rendszerek nemcsak a vállalati döntésekhez, hanem a külső értékelésekhez is információt szolgáltatnak. Az üzleti környezet stabilitását, a bizalom megteremtését és fenntartását segítő intézmények közül az utóbbi évtizedekben sokat foglalkoztak a könyvvizsgálók és hitelminősítők szerepével. A 2000-es évek legelején a vállalati csődökkel (például Enron, Worldcom), majd 2008-ban a pénzügyi válsággal összefüggő tevékenységük mindkét szakma újraszabályozását igényelte. A vállalatok mérlegeinek újraértékelése, a korábban elfogadott mérlegek, forgalmi és nyereségadatok korrigálása, a mérlegek és nyereségadatok manipulálása a vállalatvezetésbe vetett bizalom megrendüléséhez vezetett. A bizalom azonban nemcsak a vállalatvezetésben ingott meg, hanem a vállalatvezetés működését ellenőrizni hivatott szervezetekben is. A nagyrészt önszabályozónak tekinthető, erősen koncentrált könyvvizsgálói és hitelminősítői tevékenységek feletti felügyeletet mindenütt megerősítették (Valentiny [2012] 110–118. o.).

A könyvelés által felvett nyers adatok önmagukban nem feltétlenül jelentenek információt. Akkor válnak azzá, ha kérdéseket lehet feltenni velük kapcsolatban, és azokra választ lehet adni. A számviteli rendszerek felépítése ilyen keretbe helyezi az adatokat. A számvitel a mérés, az adatbevitel olyan komplex rendszereit hozza létre, amely különböző gazdasági, társadalmi igényeket elégíthet ki. Bár a kialakított matematikai, számbavételi módszerek „semlegességre” törekednek, a számvitelben fontos szerepe van az adatok érvényességére, az adatok értelmezésére vonatkozó korlátok feltüntetésének (Shubik [2011] 19–21. o.). A számvitel ebben a felfogás-

ban kettős szerepet tölt be, egyfelől megjelenik mint a vállalat működésének egyik outputja, másfelől a működéséhez szükséges input szerepét is betölti (*Plott–Sunder* [1981 227. o.]).

A számviteli rendszerek a „felhasználók” szempontjából országonként is különbözhetnek. Az angolszász országokban a tőzsdén jegyzett vállalatok pénzügyi beszámolóinak elsődleges „célközönsége” a befektetők és a részvényesek köre, míg a kontinentális európai országok többségében az adóhatóságok számára is fontos információforrásként szolgálnak. A különböző rendszerek közötti nemzetközi harmonizáció igénye a globális vállalatok terjedésével különösen megnőtt (*Botzem* [2012]). A közös vonás az, hogy mindenhol hatással van a jövedelemelosztásra, ami tükrözi a számviteli rendszerek társadalmi beágyazottságát. A számvitel minősége közvetve azt is tükrözheti, hogy a vállalatok mennyire állnak „közel” a politikai döntéshozókhoz, a számvitel „gyengesége” szoros kapcsolatot mutat a politikai kapcsolat erősségével (*Chaney és szerzőtársai* [2011]).

A szabályozási célú számvitel. A számviteli rendszerekkel szemben megjelenő „társadalmi megrendelés” fő formája a pénzügyi beszámolók készítése. A szabályozott ágazatokra vonatkozóan azonban speciális, az ágazat sajátosságait figyelembe vevő számvitelt (*regulatory accounting*) is kidolgoztak, mivel a szabályozás középpontjában az ár/tarifa meghatározása áll, az ehhez szükséges információk összegyűjtése a fő feladat. A szabályozási célú számviteli rendszert úgy alakítják ki, hogy az a szabályozónak, a szabályozottaknak, a beruházóknak és a fogyasztóknak – általában az érintetteknek – információt szolgáltatson. Az információk elsősorban a szabályozott tevékenységekre vonatkoznak, ami sok esetben nem azonos egy-egy szolgáltató teljes tevékenységi körével, a vállalat egészére vonatkozó információkat a társasági törvények által meghatározott számviteli szabályok írják elő (*Wirick–Gibbons* [1994]). A szabályozási célú számvitel a hálózatos szolgáltatásoknál meglévő monopolhelyzetek, piaci erő kezelése érdekében gyűjt adatokat. Az egyes ágazatok piacszerkezetei közötti különbségek miatt a szabályozási célú számvitelek is mutathatnak egymáshoz képest eltéréseket, de ez nem terjed ki a szabályozással összefüggő számviteli elvekre. Egyes ágazatokban, ahol a verseny megjelenésének esélye nagyobb (például távközlés) a versenykorlátozó magatartások (például a versenyző és a szabályozott tevékenységek közötti keresztfinanszírozás) felderítése a hangsúlyos, másutt, ahol a hálózatok közötti versengés kevésbé valószínű (például vízszolgáltatás), az árszabályozás egyes fordulóihoz szükséges vállalati teljesítmények számbavétele az elsődleges (*The role of regulatory accounts* [2001], *Vass* [1999]).

A szabályozási célú számvitel kialakításakor az illetékes joghatóság szempontjára is ügyelni kell. A tagállami szabályozószervek a több tagállamban működő vállalkozásnak csak a tagállam vonatkozásában releváns tevékenységét felügyelik az Egyesült Államokban, ahol a tagállami és szövetségi szintű szabályozási számviteli rendszer sem felel meg teljesen egymásnak. Problémát okozhat, ha a vizsgált vállalat tevékenysége több ágazatra is kiterjed. Emiatt kezdeményezték az Egyesült Király-

ságban a szabályozási célú számvitel ágazatok és szabályozók közötti egységesítését. A szabályozók közötti egyezés azt is kimondta, hogy a szabályozási célú számvitel készítésénél a törvény által előírt számviteli előírások (*generally accepted accounting practice*) és a szabályozási célú számviteli iránymutatások (*regulatory accounting guidelines*) közötti ellentmondás esetén az utóbbit kell figyelembe venni (*The role of regulatory accounts* [2001] 6. o.).

A költségek „szubjektív” természetét a szabályozási célú számviteli előírások jól illusztrálják. A szabályozónak jogában áll egyes költségeket az adott szabályozott tevékenység szempontjából hasznosnak, elfogadhatónak, hatékonyan felhasználhatónak minősíteni. Biztosítani kell (elvileg), hogy a szabályozott vállalat olyan költség-hatékonyasággal dolgozzon, mint ha versenypiaci körülmények között működne. Ennek érdekében egyes költségeket részben vagy egészben kizárhatnak a szabályozott tevékenység elismert költségei közül. Itt tulajdonképpen annak az amerikai bírósági elvnek a gyakorlati megvalósítását látjuk, amely csak az ésszerű és igazságos költségek elismerését tette lehetővé. Bizonyos árszabályozási megoldások ugyanakkor ösztönzést adhatnak egyes költségelemek indokolatlan növelésére, amit az ezzel foglalkozó cikk szerzőiről Averch–Johnson-hatásnak neveztek el (*Averch–Johnson* [1962], Kiss [2008] 41–43. o.).⁴

A számviteli elkülönítés. A szabályozási célú számvitel alapfeladata, hogy elkülönítse a szabályozott és nem szabályozott tevékenységekre vonatkozó információkat. Ez a számviteli elkülönítés (*accounting separation*), amely elsődlegesen a szabályozott árak kialakításához nyújt segítséget, a szabályozás elmúlt néhány évtizedében önálló életet kezdett élni. A vertikálisan szerveződő hálózatos szolgáltatások körében a versenyzőnek tekintett tevékenységek fokozatosan elkülöníthetőkké váltak, „megtámadható” piacok alakultak ki (*Valentiny* [2008]). Ennek egyik első jele az amerikai AT&T távközlési monopólium bíróság által történt szétदारabolása volt, majd a brit privatizációk során egy idő után törekedtek a vertikálisan szerveződő monopóliumok természetes monopóliumnak és versenyző tevékenységnek nevezhető részlegeinek privatizáció előtti szétválasztására (ilyen például a fizikai hálózat és a rajta/segítségével nyújtott szolgáltatások elkülönítése). Ezt az elvet az Európai Unió hálózatos szolgáltatásokkal foglalkozó irányelvei és az ezekből következő gyakorlat is magáévá tette. A vertikális szétválasztás mértékét tekintve a számviteli szétválasztás a legegyszerűbb, egyben a legkönnyebben kijátszható megoldásnak számít az önálló szervezetként való jogi leválasztáshoz, vagy még ezen is túllépve, a tulajdonosi elkülönítéshez képest (*Pardina és szerzőtársai* [2008], *Oxera* [2009].) Azonos tulajdonos mellett a tevékenységek önálló szervezetekbe való szétválasztása gyakran csak akkor számít megfelelő megoldásnak, ha az egységek között az

⁴ A szabályozási célú számvitel kialakításának, a különböző költség típusok felhasználhatóságának problémáit és a nemzetközi tapasztalatok hazai átültetésének lehetőségeit részletesen és alaposan elemzi Kiss [2000].

információáramlást lehetetlenné tevő „kínai fal” épül (például az energiaiparban a rendszerirányító tevékenységet kell így elkülöníteni, mert az ezt végzők az összes piaci szereplő tevékenységét ismerik). A vertikális szétválasztás költségekben, szerződésekben és a beruházásokban jelentkező előnyeit és hátrányait sokan vizsgálják (Sappington [2006], Cremer és szerzőtársai [2007]).

A közszolgáltatások hálózatainak összekapcsolásakor, de különösen a hálózat egyes elemeit használni kívánó, újonnan belépő szolgáltatók számára a szétválasztás újabb kérdései vetődhetnek fel. A piacon régóta bennlévő, inkumbens szolgáltató például olyan kiskereskedelmi tevékenységet folytathat, amelyhez a saját hálózatának egyes elemeit használja fel (például internetszolgáltatás), de – a versenyt korlátozva – más szolgáltató számára nem teszi lehetővé ezek elérését. A szabályozás erre a helyzetre kettős megoldással kísérletezik, egyrészt a hálózati infrastruktúra szétválasztható elemekre bontását (*unbundling*) írhatja elő, másrészt az így kialakított hozzáférési lehetőséget nagykereskedelmi piacnak minősítve, szabályozott árat határoz meg. Ezek a piacok tehát meglévő igényekre, keresletre épülve ugyan, de kifejezetten szabályozói beavatkozással születnek, és ezekhez is az adott tevékenység-, szolgáltatástípus költségeit számba vevő, elkülönült, szabályozási célú számvitel épül ki. Ez a némileg mesterséges szétválasztás ellentmond egyes (*common and joint*) költségek természetének, tehát nemcsak hasznuk, hanem szükségszerűen káruk is van. Ezek a szabályozói döntések ütköznek leggyakrabban a piacon bennlévő szolgáltatók ellenállásába, a bíróságok előtt legtöbbször ezeket támadják meg.

Költségszámítási sajátosságok. A szabályozott ágazatok több jellegzetessége is indokoltá teszi a számvitel általános törvényi szabályozásától való eltérést. Általában ezek a vállalatok jelentős állandó tőkével rendelkeznek, nagy méret- és választékgazdaságosság jellemzi őket, eszközeik nagy része hosszú megtérülési idejű, a tőkeköltségeik jelentősek, gyakran speciális értékcsökkenési szempontokat kell figyelembe venniük. Az árszabályozás, amelyben az utóbbi évtizedekben a megtérülési rátát szabályozó megoldáshoz képest az ösztönzőbbnek tekintett, ársapka jellegű változat került előtérbe, hosszabb távú előretekintést és ennek megfelelő költség típusokat kíván (Whittington [1994]). Az árszabályozáshoz kapcsolódó költségmodelleket gyakran műszaki jellegű költségtanulmányokkal kell kiegészíteni, a termelékenység várható változását be kell építeni ezekbe a modellekbe (Wirick–Gibbons [1994] 63–65. o., Pardina és szerzőtársai [2008] 92–102. o.). Az alapelvek egységesítésének szándéka mellett ezek a szempontok ágazatonként változó mértékben jelentkeznek, ezért a szabályozási számvitel megvalósítási módjai mások lehetnek például az innovációra épülő gyorsan átalakuló távközlésben (ITU [2009]) és a lassabban változó energiaiparban (Deloitte [2001]). Az egységesítés ugyanakkor az eltérő gazdasági környezetek és folyamatok léte következtében szükségszerűen torzítások bevezetését is eredményezi az összehasonlításokba és aggregálásokba (Kiss [2000]).

Különösen sokat vitatott a tőkeköltségek figyelembevétele, amelyek a hagyományos számviteli adatokból egyébként is nehezen származtathatók, mert a súlyozott

tőkeköltség számítása során becslésekre alapozott adatok relevanciáját is mérlegelni kell, és alkalmazásukról döntéseket kell hozni. A súlyozott tőkeköltség számításához használható inputok egy része múltbeli adatok felhasználására épül, más részük jövőbeli folyamatok alakulására vonatkozó feltételezésekre. A tőkeköltségek figyelembevételéhez szükséges adatok előállításánál további számítások eredményeit kell használni. Az ehhez használt adatok – a piacok folyamatos változásai miatt is, de az elemzők, közgazdászok számítási módszereinek folyamatos átalakulása, javítása miatt is változnak. A tőkeköltségek kiszámításánál a kockázatok mérlegelése és becslése az egyik sokat vitatott eljárás. Az alkalmazható módszerek az elméleti megalapozottság és az empirikus igazolhatóság különböző szintjeit érik el. A brit szabályozó hatóságok több alkalommal is vizsgálták és vizsgáltatták azoknak a különböző módszereknek az előnyeit és hátrányait, amelyek a befektetések elvárt hozamát szisztematikus kockázat (azaz a piaci kockázattól eltérő kockázat) esetén elemzik. Mindannyiszor arra a következtetésre jutottak, hogy a hatvanas években kialakított úgynevezett tőkejavak árazási modellje (*Capital Asset Pricing Model, CAPM*) még mindig a legmegfelelőbb (*Wright és szerzőtársai* [2003] 50–75. o.).

Az egységes szabályozási számviteli szempontokon belül a szabályozási célú számvitelt alkalmazó hatóságok mozgástere továbbra is elég nagy. Az Európai Unió távközlés-szabályozással foglalkozó hatóságai a szabályozott szolgáltatások körében rendszeresen közzéteszik a döntéseikhez használt számviteli eljárásokat. A szabályozott piacokon (jelenleg a távközlésben hatot, korábban tizennyolcat tartottak nyilván) a szolgáltatóknak igazolniuk kell, hogy a hatóságok által meghatározott kötelezettségek közül betartják az árak költségalapúságát, és nem állapítanak meg diszkriminatív árakat. Ehhez, bár piaconként különböző mértékben, az újrabeszerzési költséget veszik figyelembe, és a költségek szétosztásánál általában hosszú távú átlagos különbözeti költségekkel számolnak. A súlyozott tőkeköltségek esetében lényegében mindegyik tagország a CAPM modellt használja, az értékek természetesen a tagországok egyedi körülményeitől (adó, infláció stb.) függően változnak. A legfrissebb jelentés a szabályozási számviteli eljárások növekvő konvergenciáját állapította meg (*BEREC* [2016]).

ÖSZTÖNZÉS ÉS ÁRSZABÁLYOZÁS

A korábbi, elsősorban korlátozó szabályrendszert kialakító gondolkodásmód helyett ma már inkább az *ösztönző jellegű szabályozást* tartják társadalmilag hasznosabbnak, a versenykörülmények kialakulásához jobban illeszkedőnek. Az ösztönzést itt két értelemben is használhatjuk, egyrészt ösztönözni kellene a versenyhelyzet kialakulását a közszolgáltatások meglévő/kialakuló megtámadható piacain, másrészt közvetve a rejtett információknak a vállalati magatartásban való megjelenítését (*Laffont–Martimort* [2002]).

Megbízó–ügynök-probléma. Az ösztönzés elméleti megfogalmazásaiban megbízó–ügynök-problémaként kezelik a kérdést. A megbízó (szabályozó) és az ügynök (szabályozott) érdekei eltérnek, az ügynök általában több információval rendelkezik a megbízó céljainak végrehajthatóságával kapcsolatban, mint a megbízó. A megbízó olyan ösztönzési rendszert próbálhat alkalmazni, amelyben a költségek csökkentését jutalmazza, az emelkedését pedig bünteti. Ha azonban az ügynök által befolyásolható körön kívülről származnak költségnövelő hatások, és ezt a megbízó nem veszi figyelembe, akkor a szolgáltatás minősége romolhat, az ügynök viselkedése kiszámíthatatlanná válhat. A helyes ösztönzés egyensúlyban tartja ezeket a folyamatokat, az erőfeszítéseket elismeri, viszont annyira nem beavatkozó, hogy az ügynök – akit gyakran kockázatkerülőnek és kiegyensúlyozott jövedelemhez szokottnak tekintenek – az általa nem uralt körülmények esetén magas büntetésben részesüljön. Az erős ösztönzőség mellett az ügynök több feladat/cél esetén a mérhető teljesítményekre koncentrál, a kevésbé mérhetőket elhanyagolja. Ezekben a helyzetekben a kevésbé erős ösztönzési sémákat tartják célszerűbbeknek, ami akkor is érvényes marad, ha pénzbeli jutalmazásra nincs mód. Ha a megbízó az erőfeszítések egészét ellenőrizni tudja, de az egyes feladatok közötti megoszlását nem, akkor a teljesítménymutatókkal a megbízó elsősorban a preferenciáit tudja érzékeltetni az ügynökkel (*Tirole* [1998]).

A közszolgáltatások nyújtásában nem ritka az a helyzet sem, hogy a szolgáltató több megbízónak tartozik felelősséggel. Ekkor a megbízók egymás közötti versengése miatt megint kevésbé alkalmazhatók az erősen ösztönző rendszerek (*Biglaiser–Mezzetti* [1993]). Ilyenkor mindegyik megbízó védeni próbálja saját érdekeit, és igyekszik eltéríteni az ügynököt más célok követésétől. Az ösztönzés helyes módszerének kidolgozása abban az esetben is nehézséget okozhat, ha a közszolgáltatási tevékenység eredménye csak egy csoport együttműködéseként értékelhető. Ekkor az ösztönzési séma kialakításánál a potyautassá válás problémáját is meg kell oldani (*Burgess–Ratto* [2003]).

Az ösztönző jelleget az árképzési döntések viszonylagos szabadsága teszi lehetővé. A költségszökkenésből eredő profitnövekményt a vállalat zsebre teheti. Az ösztönző szabályozás végül is nem tesz mást, mint felhasználja azt a tényt, hogy a vállalat információs helyzete kedvezőbb, mint a szabályozóé, illetve azt, hogy a szolgáltatók a profitban érdekeltek. Ebben az elrendezésben a szabályozók nem annyira a vállalati viselkedést, mint inkább a végeredményt próbálják befolyásolni.

Árszabályozási változatok. A kifejezetten ösztönző jellegű árszabályozás kialakulását megelőzően is próbálkoztak a legalkalmasabb árformulák megtalálásával. Közös jellemzőjük volt, hogy optimális megoldásokat kerestek egy olyan világban, ahol az információkhoz jutás aszimmetrikus és korlátozott volt. Az ösztönző árszabályozás kialakulásában alapvető szerepet játszott az a felismerés, hogy nem az optimális, hanem olyan, a gyakorlatban ténylegesen alkalmazható megoldásokat kell találni, amelyek a nem teljes körű informáltsággal mint kiindulóponttal számolnak (*Iossa–Stroffolini* [2002]).

A 20. század nagyobb részében a szabályozott ágazatokban a megtérülési ráta típusú árszabályozás volt a jellemző. A szabályozó által előírt megtérülési ráta a termelés-

ben lekötött teljes tőkeállomány megtérülését biztosította, legnagyobb gyengesége az volt, hogy nem ösztönözött a költségek minimalizálására. Az árszabályozás ösztönző formái közül a legelterjedtebb az ársapka-szabályozás lett, ekkor a szabályozott árat az infláció – a fogyasztóiár-index (*consumer price index, CPI*) – mértékében lehetne növelni, ezt azonban a termelékenységi várható változásával (X) korrigálják ($CPI - X$). Sikerének titka valószínűleg abban rejlik, hogy a költségcsökkentésre való ösztönzést összekapcsolja az árak szolgáltatáscsoporton belüli vagy tevékenységek közötti egyensúlyozásának szabadságával. A költségcsökkentésben való érdekelttség ebben a szabályozási rendszerben meglehetősen stabilnak és életképesnek tekinthető. Ahhoz, hogy ösztönzés erőteljes legyen, arra van szükség, hogy hosszabb távon érvényesülhessen. Ha azonban az ösztönzést nem igazítják a gazdasági ciklusokhoz és a piacszerkezeti változásokhoz, akkor a túl hosszú távú stabilitás is előnytelené válhat.

Az ársapka-szabályozás legfontosabb eleme a hatékonysági tényező (X), amelynek periódusonkénti (4-5 év) felülvizsgálata biztosítja a stabilitás és az életképesség követelményeinek egyensúlyát az ösztönzésben. A rendszer rugalmasságát viszont az árképzésben rejlő szabadság adja, amelyet a szolgáltatáscsoportok szerint képzett kosarakra értelmezett ársapka tesz lehetővé. További rugalmasságot nyújt az X tényező értelmezésének különböző lehetősége. Az amerikai szabályozási piacon ezt elsősorban a múltbeli termelékenységi adatokból kiindulva igyekeznek meghatározni, míg a brit szabályozási rendszerben a piac várható növekedését, a technológiai változásokat is igyekeznek figyelembe venni. Az X elem az első esetben tehát inkább termelékenységi tényezőként, a másodikban inkább hatékonysági tényezőként funkcionál (Joskow [2007], Kiss [2008], Crew–Kleindorfer [1996]).

Az ösztönző árszabályozás körébe szokás sorolni az *árbefagyasztást* is, amely az ársapka elemeire vetítve azt jelenti, hogy az X tényezőt az inflációval azonosnak tekintik, azaz a tarifák változatlanok maradnak. Ez a szabályozó és a szolgáltató megállapodását feltételezi, és akkor lép életbe, ha egyetértés alakul ki abban, hogy a jövedelmezőségi viszonyok megindult vizsgálatát egy adott időre (2–5 év) felfüggesztik. A távközlési és a villamosenergia-ipar szolgáltatott példákat az ösztönzés erre típusára. Szintén ez a két iparág szolgáltatott példákat a *profitmegosztás* különböző korszakaira. A fogyasztók ebben az esetben közvetlenül részesülhetnek a költségcsökkentések hasznából akár visszatérítés formájában, akár a jövőbeli tarifák csökkentése útján. Nehézséget okoz, hogy rendkívül körülményes és költséges a tényleges profit kimutatása, különösen azoknál a szolgáltatóknál, ahol csak a szolgáltatások egy része tartozik szabályozás alá. A 20. század első felében a villamosenergia-iparban a profitmegosztás kedvelt ösztönzési forma volt, majd a nyolcvanas-kilencvenes években a távközlésben is teret nyert, de az ársapka-szabályozás fokozatosan kiszorította (Vogelsang [2002]). Sajátos változata az ösztönző szabályozásnak a *sávok megtérülési rátán* keresztüli szabályozás. Ennek során, ha a tényleges megtérülés az előre meghatározott sáv alatt található, akkor a szolgáltató árat emelhetett, míg a sáv fölötti tényleges megtérülési ráta esetén a fogyasztóknak

visszatérítették a többletet. Ennek működtetése a profitmegosztáshoz hasonlóan jelentős adminisztrációt és költséget igényel.

Az ösztönző szabályozás legagresszívabb formáinak tartják a *zsinórmérték* szerint szabályozásokat (*yardstick, benchmarking*). Ekkor a szolgáltatókat nem önmagukhoz, hanem más vállalatokhoz mérik. A mérce lehet az országon belül működő hasonló jellegű vállalat, de alkalmazhatnak nemzetközi összehasonlításokat is. Az egyes tényezők összehasonlításán túlmenően a zsinórmérték szerinti szabályozás arra is alkalmas, hogy nagyobb mennyiségű információ birtokában egy hatékonyan működő hipotetikus szolgáltatóval vessék össze a szabályozandó céget. A zsinórmérték szerinti szabályozást a közszolgáltatások számos típusánál alkalmazzák, esetenként az ársapka-szabályozással kombinálva.

Az ösztönző árszabályozási formulák kombinálására más példákat is találhatunk. A választási lehetőséget biztosító *menü*rendszerekben a szolgáltató határozhatja meg, hogy milyen szabályozási formulát választ. Általában a profitmegosztás és az ársapka-szabályozás közötti választás lehetőségét kínálják fel a szolgáltatóknak. Szabályozási oldalról a *menü*rendszerekben abból indulnak ki, hogy a szabályozó nem tudja elég pontosan felmérni a cég perspektíváit, lehetőségeit a költségcsökkentésre. Miután a szolgáltató választott a szabályozó a választást elemezve *ex post* már kedvezőbb informáltsági helyzetbe kerül. A *menü*rendszerrel szemben a legtöbb kifogás amiatt merül fel, hogy sem a szabályozott, sem a szabályozó nem képes hosszabb távra elkötelezni magát.

Az árszabályozás ösztönzési formáinak változásait jól illusztrálja az 1. táblázat, amely azt mutatja, hogy 1985 és 2000 között az Egyesült Államok tagállamaiban hányan választják a különböző árszabályozási formákat a távközlésben.

1. TÁBLÁZAT • Egyesült Államok tagállamainak száma az egyes árszabályozási formák szerint a távközlésben, 1985–2000

Év	Megtérülési ráta	Árbefagyasztás	Profitmegosztás	Ársapka	Egyéb
1985	50	0	0	0	0
1986	45	5	0	0	0
1987	36	10	3	0	1
1988	35	10	4	0	1
1989	29	10	8	0	3
1990	23	9	14	1	3
1991	19	8	19	1	3
1992	18	6	20	3	3
1993	17	5	22	3	3
1994	20	2	19	6	3
1995	18	3	17	9	3
1996	14	4	5	24	3
1997	12	4	4	28	2
1998	13	3	2	30	2
1999	11	1	1	36	2
2000	7	1	1	40	2

Forrás: Sappington [2002] 237. o.

A táblázat adataiból határozottan kibontakozó tendencia látszik: a megtérülési ráta szerinti szabályozás helyét rövid időre úgy tűnt, hogy az árbefagyasztás váltja fel, majd a profitmegosztásra alapozó ösztönzés került előtérbe, végül azonban az ársapka-szabályozás lett a domináns forma. Az eltolódás azt mutatja, hogy tagállamok a tapasztalatok felhalmozódásával egyre inkább az egyre erősebb ösztönzést jelentő rendszert választották. A teljes kép kedvéért azt is hozzá kell tenni, hogy az 1. táblázat nem képes érzékeltetni a többszöri váltásokat. Számos tagállam egy ösztönző forma használata után visszatért a megtérülési ráta szerinti szabályozáshoz, majd esetleg ismét az ösztönzőt választotta. Demonstratív hatása volt a szövetségi szintű szabályozás alakulásának is. A Szövetségi Hírközlési Hatóság a kilencvenes évek első felében választási lehetőségeket kínált a szolgáltatóknak. A választható menüben először két profitmegosztási séma szerepelt, később ezek mellé ársapka-szabályozás is társult, végül ez utóbbi mellett tették le a voksot, és elálltak a menürendszerrel.

Az ársapka-szabályozás. A mai, korszerűnek számító ösztönző árszabályozási rendszer tehát alapjában véve ársapka jellegű, szerződéselméleti megközelítésben ez egy fix áras szerződés előnyeit ötvözi az inflációs korrekciókkal, a hatékonyságjavítással és a belátható időhorizont pozitív hatásaival. Az ösztönző szabályozás általában magában rejt a minőség romlásának veszélyét. Ez arra készítette a szabályozókat, hogy az ársapka-szabályozás bevezetésével egyidejűleg a szolgáltatás minőségét a korábbinál szigorúbban ellenőrizzék (*Banerjee* [2003]). További vizsgálandó területet jelentett az ösztönző szabályozás hatása az erőforrások elosztására. Ennek mérése még a termelékenységi számszerűsítésénél is nehezebb feladatnak számít. Az ársapka-szabályozás ugyanakkor arra épít, hogy az árképzés szabadsága az erőforrások elosztását is befolyásolja, hiszen a szolgáltatási kosáron belül, amelyre az ársapka érvényesül – és egy szolgáltatónál több ilyen kosár is létezhet – az árak szolgáltatásonként szabadon alakíthatók. Az ársapka tehát átlagot határoz meg, így az átlagot meghatározó súlyok számítási módja döntő fontosságú lehet. Egyes árindexformulák közelítik a (a kereslet rugalmasságával súlyozott) Ramsey-árakat, de a kereslet és a költségek viszonylag gyors változásai esetén ez az ideális eset nem valósul meg. Más árindexformulák viszont könnyen manipulálhatóakká válnak (*Vogelsang* [2002]).

A közszolgáltatások jelentős részénél problémát okoz az a tény is, hogy a szolgáltatás azonnali, nem tárolható (például távközlés, villamos energia). A kapacitások kiépítése, bővítése egyfelől, használata másfelől más-más követelményeket támaszt az árképzéssel szemben. A kapacitások bővítése tartós piaci jelzéseket igényel, a kapacitásokon nyújtott szolgáltatások viszont keresletet követő, ingadozó árakat. Az ársapka-szabályozást ezekben az esetekben célszerű kétrészes tarifarendszerrel egészíteni.

Ha egyes piacok könnyebben megtámadhatók, a verseny más ösztönzést igényel, mint amikor a piacon bennlévő szolgáltató erős monopolhelyzetben van. Amennyiben a piacra való belépés szabad, az ársapka-szabályozás segítheti az ott kialakuló versenyt. A piacra belépő ugyanis – a szabályozási periódus hossza miatt, és mert

a szabályozó elkötelezett a szabályozás mellett – számíthat arra, hogy piacra lépése következtében nem lehet árat emelni. Az ársapka-szabályozás mellett a monopóliumra vonatkozó kérdés megfordulhat, nem azt kérdezzük, hogy fennáll-e a monopolhelyzet, hanem azt, hogy milyen mértékű verseny alakul ki, ha szabad a belépés. Ha nincs verseny, feltételezhetjük, hogy erős monopóliummal vagy a piacról való kizárás törekvésével állunk szemben. Ilyen típusú piacok további szabályozást igényelhetnek. Gyorsan erősödő verseny esetén meggyengült monopólium lehet a piacon, ami a szabályozás enyhítésével járhat, de ehhez ismerni kellene a belépő(k) hatékonyságát is (*Vareda* [2010]).

Az ársapka-szabályozás jellege sokszor befolyásolhatja a piaci végeredményt. Ha túl szűkre szabott az ársapka (az X tényező túlzottan nagy), de a szabályozott szolgáltató működőképességét még nem sérti, akkor az alacsonyan tartott árak valószínűleg kevesebb új belépőt vonzanak a piacra. A laza ársapka viszont olyanokat is belépésre bátoríthat, akik nem működnek hatékonyan. Az ársapka szorosságát vizsgálva, arra a következtetésre juthatunk, hogy a szorosabb ársapka kisebb veszélyt rejt magában. A szorosság viszont a szabályozott szolgáltató és a befektetők oldaláról könnyen megkérdőjelezhető, ezért a hatóságnak a szorosság mértékében valószínűleg meg kell egyeznie velük. Az ársapka-szabályozás esetén a kosár meghatározása visz rugalmasságot a rendszerbe. Ha különböző piaci jellemzőjű (például gyenge monopolhelyzet az egyik, oligopolhelyzet a másik piacon) szolgáltatások kerülnek egyazon kosárba, lehetőség nyílna stratégiai magatartás kialakítására. A szolgáltató a több versenyelemet mutató piaci szegmensében csökkentheti az árat, amit áremeléssel ellensúlyozhat a monopolizált piaci szegmensében, vagyis ragadozó árazást valósít meg. Ha az ársapka széles szolgáltatási választékot felölelve hozzáférési és végfelhasználói árakat is tartalmaz, akkor valószínű, hogy ösztönzést találhatunk ragadozó árazásra, pontosabban a hozzáférési és végfelhasználói árak közötti árprér kialakítására (*Valentiny* [2004]).

Ha pusztán az empirikus elemzések alapján próbálnánk megítélni az ösztönző szabályozás eddigi hatásait, akkor nehéz helyzetben lennénk. Az észak-amerikai piacokon az évtizedes tradíciókra támaszkodó és hosszan továbbélő hagyományos szabályozási formáknak egyrészt mindig is eleme volt valamiféle ösztönző jellegű árszabályozás, másrészt – ahogy azt a távközlés példáján is láthattuk – a megtérülési ráta és az ösztönző jellegű szabályozás választásában gyakran voltak kitérők és visszalépések az egyik vagy másik formába. Azt is figyelembe kell venni, hogy az évtizedes szabályozási tradíciók jól bejáratott rendszereket alakítottak ki, s inkább csak a további finomításokra van lehetőség, váratlan, nagymértékű megtakarításokra nem lehet számítani, hiszen a szabályozók és szabályozottak is jól ismerik egymást. A brit helyzet más volt, az állami kézben lévő közszolgáltatások hatékonyságának javítására tett kísérletek az állami szektoron belül mind eredménytelennek bizonyultak, és a privatizációkkal egyidejűleg felállított szabályozási rendszer – különösen erősen ösztönző jellege miatt – nagyobb hatékonysági tartalékokat volt képes feltárni.

Az amerikai távközlési piacokat vizsgáló empirikus tanulmányok a működési költségek, a teljes termelékenység és a hálózat modernizációja szempontjai szerint vizsgáldták (*Uri* [2001]). A működési költségek csökkenését a vizsgálatok alig igazolták, ennél határozottabb volt a kép a teljes termelékenység alakulásáról, és egyértelmű volt a hálózatok modernizációjának tendenciája. A vizsgálatok azt sugallták, hogy az ösztönző szabályozás következtében a szolgáltatók oly módon növelhették az inputoldal hatékonyságát, hogy beruházásaikkal jövőbeli költségcsökkentésbe fektettek be. Az erőforrások hatékony elosztását vizsgálva az amerikai piacon nehéz volt elkülöníteni a piacszerkezet szabályozói oldalról elért módosításának (a korábbi monopólium – AT&T – szétbontása) és az ösztönző szabályozásnak a hatásait. A hosszabb ideje hivatalban lévő, ezért informáltabb, nagyobb létszámmal működő és a többi szabályozót is megfigyelni képes szabályozószervezetek tapasztalata viszont azt is eredményezheti, hogy kevésbé hagynak jóvá áremelési döntéseket, és többször kezdeményeznek árcsökkentéseket – ahogy ezt a villamosenergia-ipari elemzések kimutatták (*Fremeth–Holburn* [2010]).

A brit piac vizsgálatának kezdeti elemzései elsősorban a privatizáció, a piacszerkezet átalakítása és az ösztönző szabályozás egymáshoz való viszonyát igyekeztek tisztázni. A tanulmányok a termelékenységváltozás pontos időpontjának meghatározásával kísérleteztek, és általánosan arra a megállapításra jutottak, hogy a cégek termelékenységének alakulása szempontjából nem a privatizáció időpontja, hanem a verseny erősödése számít fordultnak, ami esetenként még a privatizáció előtt, de többnyire utána következett be. A verseny hatásai a szabályozás hatásainál is erősebbnek bizonyultak (*Giulietti–Waddams Price* [2000]). A távközlésben a privatizációt közvetlenül megelőzően a teljes termelékenység csökkenését állapítottak meg a vizsgálatok, majd ennek lassú emelkedését. A munkatermelékenység ugyanakkor gyorsan nőtt, ami erőteljes tényezőhelyettesítési hatást mutatott. A brit gáziparban és villamosenergia-iparban függetlenül végzett tanulmányok egyaránt azt jelezték, hogy a hatékonyság javulása nem annyira a kevésbé jól teljesítő területek felzárkózásából, mint a hatékonysági határ kitolódásából származik. A brit villamosenergia-iparban a működési költségek hatékonysága is javult, elsősorban a munkatermelékenység megduplázódása miatt. Összességében a brit privatizációk és a szabályozás kialakítása jelentős mértékben javította a munka termelékenységét, és kisebb mértékben a teljes termelékenységet.

Az információszerzés szempontjából az árszabályozás különböző modelljei és gyakorlati megvalósításai a közvetlen, elsődleges információk gyűjtése felől a közvetett, a vállalati magatartás változásából is kikövetkeztethető információk gyűjtése felé fordult. Az ösztönző szabályozás térnyerését a megbízó–ügynök-elmélet és a játékelméleten alapuló modellvizsgálatok is segítették (*Laffont–Tirole* [1993], *Armstrong–Sappington* [2004]). Ezzel párhuzamosan az elsődleges információk szerzésének módszerei is finomodtak, amire azért is szükség volt, mert a nagyobb szabadságfokot biztosító árszabályozási megoldások rendszeres felülvizsgálata szintén megköveteli a költségek pontos számbavételét.

ÖSSZEGZÉS

Tanulmányunkban abból a megállapításból indultunk ki, hogy bár a szabályozás céljai összetettek, és közöttük kezdetekben elsősorban az állami/helyhatósági jogkörök (út-vonaljog, kisajátítás) érvényesítése szerepelt, a szabályozás középpontjában mégis az információs aszimmetria áll. A szabályozás története ennek az aszimmetriának a feloldásaként is felfogható. A nyilvánosság, a tényfeltáró „napfény” bizottságok működése és általában a fogyasztói érdekképviseltek megerősödése azonban csak a versenykorlátozó, monopolhelyzettel való visszaélések csökkentésére alkalmas, az aszimmetriát nem szünteti meg. Az adatok gyűjtésének rendszeressége, a vállalkozások érdekében is álló számviteli rendszerek kialakulása önmagában szintén nem változtatta meg az aszimmetrikus helyzetet, hiszen a vállalkozások önmagukról való ismeretének növekedése nem jelentette feltétlenül ezeknek az ismereteknek az átadását.

A vállalatelmélet bemutatta, hogy a vállalatokon belüli erőforrások alternatív felhasználási lehetőségét a számviteli rendszer minősíti, a könyvelés által felvett nyers adatok önmagukban nem feltétlenül jelentenek információt. Akkor válnak azzá, ha kérdéseket lehet feltenni velük kapcsolatban, és azokra választ lehet adni. A szabályozási célú számviteli rendszerek kialakítása éppen ezeket a szabályozás szempontjából releváns kérdéseket teszi fel a vállalatoknak, de ebben az információkinyerési folyamatban még mindig sok alkunak, taktikázásnak és információt torzító praktikának jut hely. A szabályozási folyamat legismertebb elemének, az árszabályozásnak az elmúlt több mint száz évben való folyamatos átalakulása azt jelezte, hogy bár kezdetben erősen bíztak az információk közvetlen megszerzésének a lehetőségében, az átalakulás – a közvetlen információk megszerzéséről nem lemondva – az ösztönzésen keresztül közvetetten megvalósuló, az információkra következőket megoldásokat helyezte előtérbe.

A szabályozás információszerzési kérdéseinek csak egy töredékével foglalkoztunk. Megemlítettük, de nem vizsgáltuk az információs aszimmetriát a piacon bennlévő és a piacra belépni kívánó cégek között. Magának az árszabályozásnak a működtetéséhez a költségek ismerete mellett legalább olyan fontos lenne a kereslet alakulásának ismerete. Ennek irodalma legalább akkora, mint a költségelemzéseké. A költségeknél maradva, a szabályozás jóléti hatásainak elemzésénél nem kerülhető meg a szabályozásnak mint önálló tevékenységnek a költsége – mind a szabályozó szervezetek működtetésének, mind a szabályozottaknak a szempontjából. A megbízó–ügynök-modellt csak a szabályozott és szabályozó viszonylatában említettük, de hasonlóan fontos a társadalmi „megrendelő” (a politikai osztály, a törvénykezés, a fogyasztók érdekképviselte) és a szabályozók viszonyának az elemzése, amelyhez az átláthatóság és a beszámoltatás kérdéseit, ezek információtartalmát kellene elemezni. Ennek részkérdései lehetnének a szabályozók és a szabályozás függetlenségének, a döntéshozatal és az ehhez szükséges információk megosztásának, valamint a szabályozó „foglyul ejtésének” problémái.

A szabályozó szervezeteknek mint intézményeknek saját életciklusuk van: egyesek a tanulási folyamat elején tartanak, másoknál a felgyűlt tudást már új intézményi keretekben lehet hasznosítani. A szabályozottak meglévő információs előnyét jól jelzi a fogyasztók szolgáltatóváltása és az ehhez szükséges információk egyenlőtlen eloszlása, az ehhez kapcsolódó költségek helyzete is. A szabályozás során az információ üzleti titokká minősítésének kérdését sem lehet megkerülni, mint ahogy az információk átadása, a szabályozottak közötti információcsere is sokat vitatott. Természetesen az utóbbi évtizedekben a szabályozók közötti információcsere is önálló problémakör lett, sőt ennek szabályozására is több kísérlet történt. A szabályozók körébe a versenyhatóságokat is beleértjük, ezeknek az információszerzési lehetőségeivel egyáltalán nem foglalkoztunk, bár a mindennapi és a százéves tapasztalat is azt mutatja, hogy a két szabályozási terület szorosan egymáshoz kapcsolódva, gyakran egymást kiegészítve működik.

A további kutatásokra szükség van, a már tárgyalt és a felvetett problémák közül egyik sem oldódott meg, amit jól mutat, hogy az Európai Bizottság Versenyügyi Főigazgatósága 2016. július 6-án bejelentette, hogy néhány tagországban, információszerzési céllal „hajnali rajtaütést” tartottak vasúti vállalkozások körében, ami egy ágazati vizsgálat kezdetét jelenti, mert fennáll a gyanú, hogy a személyszállításban egyes vállalkozások kartellbe szerveződve korlátozzák a versenyt.

IRODALOM

- ARMSTRONG, M.–DOYLE, C.–VICKERS, J. [1996]: The Access Pricing Problem: A Synthesis. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 44. No. 2. 131–150. o.
- ARMSTRONG, M.–SAPPINGTON, D. E. M. [2004]: Toward a Synthesis of Models of Regulatory Policy Design with Limited Information. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 26. No. 1. 5–21. o.
- ARROW, K. J. [1984]: *Collected Papers of Kenneth J. Arrow. Volume 4. The Economics of Information.* Harvard University Press, Cambridge, MA.
- AVERCH, H.–JOHNSON, L. [1962]: Behaviour of the firm under regulatory constraint. *American Economic Review*, Vol. 52. No. 5. 1052–1069. o.
- BANERJEE, A. [2003]: Does incentive regulation 'cause' degradation of retail telephone service quality? *Information Economics and Policy*, Vol. 15. No. 2. 243–269. o.
- BARON, D.–MYERSON, R. B. [1982]: Regulating a Monopolist with Unknown Costs. *Econometrica*, Vol. 50. No. 4. 911–930. o.
- BAUMOL, W. [1983]: Some Subtle Issues in Railroad Regulation. *International Journal of Transport Economics*, Vol. 10. No. 1–2. 341–355. o.
- BEREC [2016]: *BEREC Report: Regulatory Accounting in Practice 2016.* BoR (16) 159. http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/reports/6479-berec-report-regulatory-accounting-in-practice-2016.

- BIGLAISER, G.–MEZZETTI, C. [1993]: Principals Competing for an Agent in the Presence of Adverse Selection and Moral Hazard. *Journal of Economic Theory*, Vol. 61. No. 2. 302–330. o.
- BOITEUX, M. [1960]: Peak-Load Pricing. *Journal of Business*, Vol. 33. No. 2. 157–179. o.
- BONBRIGHT [1928]: A survey of state laws on public utility commission regulation in the United States. Analyzing the principal powers and jurisdiction of state public utility regulatory commission, including the Bonbright utility regulation chart. Bonbright and Company, New York, 16 o. <http://catalog.hathitrust.org/Record/001430260>.
- BOTZEM, S. [2012]: *The Politics of Accounting Regulation*. Edward Elgar, Cheltenham.
- BUCHANAN, J. M. [1969]: *Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory*. Markham Publishing Company, Chicago. <http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv6Cover.html>
- BUCHANAN, J. M.–THIRLBY, G. F. (szerk.) [1973]: *L.S.E. Essays on Cost*. Weidenfeld & Nicholson, London.
- BURGESS, S.–RATTO, M. [2003]: The Role of Incentives in the Public Sector: Issues and Evidence, *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 19. No. 2. 285–300. o.
- CARSBERG, B. [1987]: The regulation of the telecommunications industry. Hume Occasional Paper, No. 6. The David Hume Institute, Edinburgh, <http://www.davidhumeinstitute.com/wp-content/uploads/1987/01/HOP-6.-The-Regulation-of-the-Telecommunications-Industry.pdf>.
- CHANDLER, A. [1977]: *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.
- CHANDLER, A. [1990]: *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Mass.
- CHANEY, P. K.–FACCIO, M.–PARSLEY, D. [2011]: The quality of accounting information in politically connected firms. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 51. No. 1–2. 58–76. o.
- CLEMENS, E. W. [1941]: Price Discrimination in Decreasing Cost Industries. *American Economic Review*, Vol. 31. No. 4. 794–802. o.
- COASE, R. H. [1990]: Accounting and the Theory of the Firm. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 12. No. 1–3. 3–13. o.
- COASE, R. H. [1998/1946]: A határkölségvita. Megjelent: A vállalat, a piac és a jog. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 113–136. o.
- COX, E. F. [2005]: Reinvigorating the FTC: The Nader Report and the Rise of Consumer Advocacy. *Antitrust Law Journal*, Vol. 72. No. 3. 899–910. o.
- CREMER, H.–CREMER, J.–DE DONDER, P. [2007]: Costs and Benefits of Vertical Divestiture. *Communications and Strategies*, No. 68. 4th quarter, 1–16. o.
- CREW, M. A.–KLEINDORFER, P. R. [1996]: Incentive Regulation in the United Kingdom and the United States: Some Lessons *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 9. No. 3. 211–226. o.
- DELOITTE [2001]: *Regulatory Accounting Guidelines*. Report to Ofgem. Deloitte and Touche, London.
- DETRICK, C. R. [1903]: The Effects of the Granger Acts. *Journal of Political Economy*, Vol. 11. No. 2. 237–256. o.
- DUNN, S. O. [1914]: Regulation by Commission. *North American Review*, Vol. 199. No. 699. 205–218. o.

- EDGEWORTH, F. Y. [1912]: Contributions to the Theory of Railway Rates – III. *Economic Journal*, Vol. 22. No. 86. 198–218. o.
- ESŐ PÉTER [2005]: William Vickrey. Megjelent: *Bekker Zsuzsa* (szerk.): Közgazdasági Nobel-díjasok 1969–2004. KJK–Kerszöv, Budapest, 663–675. o.
- FARKAS BEÁTA [2005]: Joseph E. Stiglitz. Megjelent: *Bekker Zsuzsa* (szerk.): Közgazdasági Nobel-díjasok 1969–2004. KJK–Kerszöv, Budapest, 803–814. o.
- FOSTER, C. D. [1992]: Privatization, public ownership and the regulation of natural monopoly. Blackwell, Oxford.
- FREMETH, A. R.–HOLBURN, G. L. F. [2010]: Information Asymmetries and Regulatory Decision Costs: An Analysis of U.S. Electric Utility Rate Changes 1980–2000. *The Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 28, No. 1. 127–162. o.
- GABEL, D. [1994]: Competition in a Network Industry: The Telephone Industry, 1894–1910. *Journal of Economic History*, Vol. 54. No. 3. 543–572. o.
- GAROUPA, N.–GÓMEZ, F. [2009]: The Path Breaking Contributions of A. Mitchell Polinsky and Steven Shavell to Law and Economics. Megjelent: *Cohen, L. R.–Wright, J. D.* (szerk.): *Pioneers of Law and Economics*. Edward Elgar, Cheltenham, 267–294. o.
- GIULIETTI, M.–WADDAMS PRICE, C. [2000]: Incentive Regulation and Efficient Pricing: Empirical Evidence. Centre for Management under Regulation, Research Paper Series, No. 00/2, University of Warwick.
- GÖMÖRI ANDRÁS [2005]: A. Michael Spence. Megjelent: *Bekker Zsuzsa* (szerk.): Közgazdasági Nobel-díjasok 1969–2004. KJK–Kerszöv, Budapest, 789–802. o.
- GROUT, P.–JENKINS, A. [2001]: Regulatory Opportunism and Asset Valuation: Evidence from the US Supreme Court and UK Regulation. CMPO Working Paper Series, No. 01/38.
- HADLEY, A. T. [1890]: The Prohibition of Railroad Pools. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 4. No. 2. 158–171. o.
- HÉRITIER, A. [2001]: Regulator-Regulatee Interaction in the Liberalized Utilities: Access and Contract Compliance in the Rail Sector. Preprints aus der Max-Planck-Projektgruppe, Recht der Gemeinschaftsgüter, 2001/12.
- HEUERMANN, A.–NEUMANN, K. [1985]: Die Liberalisierung des britischen Telekommunikationsmarktes. Springer, Berlin–Heidelberg–New York.
- HIRSHLEIFER, J. [1958]: Peak Loads and Efficient Pricing. Comment. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 72. No. 3. 451–462. o.
- HOTELLING, H. [1938]: The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates. *Econometrica*, Vol. 6. No. 3. 242–269. o.
- IOSSA, E.–STROFFOLINI, F. [2002]: Price cap regulation and information acquisition. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 20. No. 7. 1013–1036. o.
- IPU [2011]: Public Service Commission Origins and Evolution. IPU Research Note, Institute of Public Utilities, Michigan State University, <http://ipu.msu.edu/research/pdfs/IPU%20Commission%20Origins%20%282011%29.pdf>.
- ITU [2009]: Regulatory Accounting Guide. International Telecommunication Union, https://www.itu.int/ITU-D/finance/Studies/Regulatory_accounting_guide-final1.1.pdf.
- JOSKOW, P. L. [2007]: Regulation of Natural Monopoly. Megjelent: *Polinsky, A. M.–Shavell, S.* (szerk.): *Handbook of Law and Economics*. Volume 2. Elsevier, 1229–1348. o.
- KAHN, A. E. [1990]: The Economics of Regulation. Principles and Institutions. MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

- KASUKABE, M.–SAWANOBORI, C.–AIHARA, M. [2015]: Internal Auditing in Mid-Nineteenth Century Railroad Companies: Comparing the Practices of American and British Railroads. Mimeo. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2655258.
- KISS FERENC [2000]: Elméleti-módszertani bevezetés a költség alapú összekapcsolási díjak meghatározásához. Megjelent: *Kiss Ferenc–Major Iván–Valentiny Pál: Információgazdaság és piacszabályozás*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 77–131. o.
- KISS FERENC LÁSZLÓ [2008]: Bevezetés a szabályozás gazdaságtanába. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László (szerk.): Verseny és szabályozás 2007*. MTA KTI, Budapest, 11–95. o.
- LAFFONT, J. J.–MARTIMORT, D. [2002]: *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*. Princeton University Press, Princeton.
- LAFFONT, J. J.–TIROLE, J. [1993]: *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*. MIT Press, Cambridge MA.
- LAFFONT, J. J.–TIROLE, J. [1994]: Access Pricing and Competition. *European Economic Review*, Vol. 38. No. 9. 1673–1710. o.
- LÁSZLÓ GÉZA [2005]: James McGill Buchanan. Megjelent: *Bekker Zsuzsa (szerk.): Közgazdasági Nobel-díjasok 1969–2004*. KJK–Kerszöv, Budapest, 409–444. o.
- LOCKLIN, P. [1933]: The Literature on Railway Rate Theory. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 47. No. 2. 167–230. o.
- MADARÁSZ KRISTÓF–VINCZE JÁNOS [2005]: George A. Akerlof. Megjelent: *Bekker Zsuzsa (szerk.): Közgazdasági Nobel-díjasok 1969–2004*. KJK–Kerszöv, Budapest, 775–787. o.
- OXERA [2009]: Vertical functional separation in the electronic communications sector. Final report, prepared for ICP-ANACOM, http://www.anacom.pt/streaming/final_report_oxera_jul2009.pdf?contentId=968163&field=ATTACHED_FILE.
- PARDINA, M. R.–APTI, R. S.–GROOM, E. [2008]: *Accounting for Infrastructure Regulation: An Introduction*. World Bank, Washington, 222 o.
- PIGOU, A. C.–TAUSSIG, F. W. [1913]: Railway Rates and Joint Cost. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 27. No. 3. 535–538. o.
- PLOTT, C. R.–SUNDER, S. [1981]: A Synthesis. *Journal of Accounting Research*, Vol. 19. Supplement, 227–239. o.
- PRICE, J. H. JR.–WALKER, R.–SPACEK, L. [1965]: Accounting Uniformity in the Regulated Industries. *Law and Contemporary Problems*, Vol. 30. No. 4. 824–849. o.
- PRIEST, G. L. [1993]: The Origins of Utility Regulation and the „Theories of Regulation” debate. *Journal of Law and Economics*, Vol. 36. No. 1. 289–323. o.
- SAPPINGTON, D. E. M. [2006]: On the Merits of Vertical Divestiture. *Review of Industrial Organization*, Vol. 29. No. 3. 171–191. o.
- SAPPINGTON, D. M. E. [2002]: Price regulation. Megjelent: *Cave, M.–Majumdar, S.–Vogel-sang, I. (szerk.): The handbook of telecommunications economics*. Vol. I: Structure, regulation, and competition., Elsevier Science Publishers, Amsterdam, 225–293. o.
- SELIGMAN, J. [1985]: The SEC and Accounting: A Historical Perspective. *Journal of Comparative Business and Capital Market Law*, Vol. 7. No. 3. 241–266. o.
- SHUBIK, M. [2011]: A Note on Accounting and Economic Theory: Past, Present, and Future. *Accounting, Economics, and Law*, Vol. 1. No. 1. Article 1. <https://www.degruyter.com/downloadpdf/j/ael.2011.1.1/ael.2011.1.1.1012/ael.2011.1.1.1012.xml>.

- SPANN, R. M.–ERICKSON, E. W. [1970]: The Economics of Railroadings: The Beginning of Cartelization and Regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 1. No. 2. 227–244. o.
- STEINER, P. O. [1957]: Peak Loads and Efficient Pricing. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 71. No. 4. 585–610. o.
- STIGLER, G. J. [1989/1961]: Az információszerezés közgazdaságtana. Megjelent: *Stigler, G. J.: Piac és állami szabályozás. Válogatott tanulmányok. Szerk.: Kertesi Gábor, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 232–253. o.*
- STIGLITZ, J. E. [2002]: Information and the Change in the Paradigm in Economics. *American Economic Review*, Vol. 92. No. 3. 460–501. o.
- TAUSSIG, F. W. [1891]: A Contribution to the Theory of Railway Rates. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 5. No. 4. 438–465. o.
- TAUSSIG, F. W. [1933]: The Theory of Railway Rates Once More. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 47. No. 2. 337–342. o.
- THE ROLE OF REGULATORY ACCOUNTS [2001]: The role of regulatory accounts in regulated industries. A final proposal paper by the Chief Executive of Ofgem–Director General of telecommunications–Director General of water services–Director General of electricity and gas supply (Northern Ireland)–Rail Regulator–Civil Aviation Authority–Postal Services Commission, http://regulationbodyofknowledge.org/wp-content/uploads/2013/03/Ofgem_Role_of_Regulatory.pdf.
- THIRD ANNUAL REPORT [1872]: Third Annual Report. Board of Railroad Commissioners. Wright and Potter, Boston, <http://archives.lib.state.ma.us/bitstream/handle/2452/50544/ocm13687600-1871.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- TIROLE, J. [1998]: The Theory of Industrial Organization. The MIT Press, Cambridge, MA:
- TURVEY, R. [1968]: Peak-Load Pricing. *Journal of Political Economy*, Vol. 76. No. 1. 101–113. o.
- URI, N. D. [2001]: Technical efficiency, allocative efficiency and the implementation of a price cap plan in telecommunications in the United States, *Journal of Applied Economics*, Vol. 4. No. 1. 163–186. o.
- VALENTIN PÁL [1999]: A szabályozószervezetek működése a hálózatos közszolgáltatásokban. *Közgazdasági Szemle*, 46. évf. 10. sz. 873–887. o.
- VALENTIN PÁL [2004]: Árprés és felfaló árazás. *Közgazdasági elmélet, bírói, szabályozói gyakorlat. Közgazdasági Szemle*, 51. évf. 1. sz. 24–45. o.
- VALENTIN PÁL [2008]: A hálózatos közszolgáltatások szabályozási reformjáról. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László (szerk.): Verseny és szabályozás 2007. MTA KTI, Budapest, 231–51. o.*
- VALENTIN PÁL [2014]: Változások a hálózatos közszolgáltatások szabályozási intézményrendszerében. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): Verseny és szabályozás 2013. MTA KRTK KTI, Budapest, 281–318. o.*
- VALENTIN, P. [2012]: Válságban a verseny – válságban a verseny? Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): Verseny és szabályozás 2011. MTA KRTK KTI, Budapest, 102–125. o.*
- VAREDA, J. [2010]: Access regulation under asymmetric information about the entrant's efficiency. *Information Economics and Policy*, Vol. 22. No. 2. 192–199. o.

- VASS, P. (szerk.) [1999]: Accounting for Regulation – A Comparative Assessment. Proceedings of a CRI Conference held on 23rd September 1999 at the London School of Economics and Political Science. Centre for the Study of Regulated Industries (CRI) http://www.bath.ac.uk/management/cri/pubpdf/Conference_seminar/25_Accounting_Regulation.pdf.
- VICKERS, J.–YARROW, G. [1988]: Privatization. An Economic Analysis. MIT Press, Cambridge, MA.
- VICKREY, W. [1948]: Some Objections to Marginal-Cost Pricing. *Journal of Political Economy*, Vol. 56. No. 3. 218–238. o.
- VINCZE JÁNOS [2005]: James A. Mirrlees. Megjelent: *Bekker Zsuzsa* (szerk.): Közgazdasági Nobel-díjasok 1969–2004. KJK–Kerszöv, Budapest, 653–662. o.
- VOGELSANG, I. [2002]: Incentive Regulation and Competition in Public Utility Markets: A 20-Year Perspective. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 22. No. 1. 5–27. o.
- WHITTINGTON, G. [1994]: Current Cost Accounting: Its Role in Regulated Utilities. *Fiscal Studies*, Vol. 15. No. 4. 88–101. o.
- WILLIAMSON, O. E. [1966]: Peak-Load Pricing and Optimal Capacity under Indivisibility Constraints. *American Economic Review*, Vol. 56. No. 4. 810–827. o.
- WILLIG, R. [1979]: The Theory of Network Access Pricing. Megjelent: *Trebing, H. M.* (szerk.): Issues in Public Utility Regulation. Michigan State University, Public Utilities Papers, 109–153. o. [http://ipu.msu.edu/library/pdfs/publications/Issues%20in%20Public%20Utility%20Regulation%20\(Trebing,%201979\).pdf](http://ipu.msu.edu/library/pdfs/publications/Issues%20in%20Public%20Utility%20Regulation%20(Trebing,%201979).pdf)
- WIRICK, D. W.–GIBBONS, J. J. [1994]: Generally Accepted Accounting Principles for Regulated Utilities: Evolution and Impacts. National Regulatory Research Institute, NRRI 94-7.
- WRIGHT, S.–MASON, R.–MILES, D. [2003]: A Study into Certain Aspects of the Cost of Capital for Regulated Utilities in the U.K. Smithers and Co Ltd, London, <http://www.bbk.ac.uk/ems/faculty/wright/pdf/mason%20miles%20wright>.
- ZERBE, R. O. [1980]: The Costs and Benefits of Early Regulation of the Railroads. *Bell Journal of Economics*, Vol. 11. No. 1. 343–350. o.

• Belényesi Pál •

DIGITÁLIS PLATFORMOK ÉS A BIG DATA

A Big Data – a nagy mennyiségű strukturálatlan adat – megjelenése az utóbbi évek felgyorsult technikai fejlődésének eredménye. A fogalmat közgazdasági, versenyjogi és pszichológiai szempontból is érdemes körüljárni. Mint minden új jelenség esetében, a Big Datában is előszeretettel hangsúlyozzák a „szabályozás szükségszerűségét”; gazdasági, társadalmi és szociális szempontokat emlegetve. Hasonlóképpen érvelnek a Big Data elsődleges hasznélvezői – adatelemzők, közösségi hálók és keresőmotorok tulajdonosai, digitális felületek működtetői – a terület szabályozatlansága mellett, azzal együtt, hogy elismerik, az adatbiztonság és adatkezelés módszerei sok tekintetben kifogásolhatók. Az igazság azonban az, hogy a Big Datával kapcsolatos alapos interdiszciplináris kutatások egyelőre váratnak magukra, és átfogó képpel senki sem rendelkezik. Jelen tanulmányban e hiány pótlásához szeretnénk az első bátor lépéseket megtenni.

BEVEZETŐ

A digitális világ használatát lehetővé tevő szélessávú hálózatok fejlődésének köszönhetően életmódunk alapvetően megváltozott: átformálódott a fogyasztók információszerezési folyamata, átalakultak vásárlási szokásaink, kapcsolattartási viselkedés-módunkban lényegi elemek jöttek létre és szűntek meg, és akaratlanul is finomodott piacismeretünk. Összességében, úgy tűnik, hogy „jobb helyzetbe kerültünk” ahhoz, hogy racionális fogyasztói döntéseket hozzunk.¹

A digitális világnak szerves részei a digitális piacok, valamint az azokat uraló digitális platformok (digitális felületek), amelyeket egyre többen használnak.² Egyes tanulmányok szerint a felhasználók által az interneten eltöltött idő a 2000-es évek első évtizedének a végére állandósult ugyan (*Digital Future...* [2010], [2011]), a fel-

¹ A racionális döntéshozatalra és azok optimális eredményeire épül a mai napig uralkodó versenyzgazdaságtani rendszer. Jelen írás, részben, ennek a digitális piacokra való alkalmazhatóságát igyekszik megkérdőjelezni.

² 2016. január 28-án az www.internetlivestats.com adatai alapján 3 milliárd 295 millió internet-felhasználó volt a világon. A felhasználók száma – a növekedő népességszámnak (a növekedési ráta 2014-ben ez 1,14 százalék volt) és a növekedő internetelérésnek (2014-ben a teljes népesség 40 százalékának volt internet-hozzáférése) köszönhetően – még mindig 8 százalékkal növekszik évente. A növekedés üteme ugyan csökkenő, de így is jelentős bővülést jelent.

használók figyelméért folytatott harc azonban egyre élesebb. Az internet használóit lekötő információ- és lehetőséghalmaz szinte minden esetben digitális szolgáltatásnak is minősül, hiszen működésüket valamilyen gazdasági érdek irányítja. Ezek a digitális szolgáltatások a digitális felületeken és/vagy a digitális piacokon jelennek meg. Az ilyen piacok verseny-gazdaságtani szempontból a hagyományos piacoktól eltérő tulajdonságúak. Ebben a tanulmányban – többek között – ezt az állítást is megpróbáljuk igazolni. A piacok „eltérő tulajdonságához” a piaci struktúra változásának sebességét, a fogyasztók informáltságát és a belépési korlátok szerepét kapcsolhatjuk.

- ♦ A digitális piacok és felületek meghatározására nem létezik nemzetközileg elfogadott definíció. A jelenséget leírni próbáló, egyik legkorábbi meghatározás azonban segíthet megérteni, hogy miért van ez így: „[e]gy digitális felület olyan koherens technikai és kereskedelmi ajánlathalmazt jelent, amely az azokhoz való kapcsolódás esetében szinte végtelen mennyiségű egymáshoz kapcsolódó, egymástól független, interaktív vagy nem interaktív szolgáltatásokhoz enged hozzáférést a kapcsolódó felhasználónak. Az ilyen ajánlathalmazok vagy műsorszórás által, vagy az interneten keresztül, ingyenesen, fizetés ellenében, vagy korlátozottan ingyenesen érhetők el.” (Meyer [2000] 135. o.) A digitális felületek és piacok egyéb meghatározásával kapcsolatban lásd Shelanski [2013] 1665. o. és Evans [2008].

Hogy mennyire tudományágak között lebegő területről van szó, jól szemlélteti, hogy a digitális piacok vizsgálatához szükség van a közgazdaságtan, a műszaki szaktudományok és a jogtudomány eredményeire. Egyértelműnek ható kijelentéseket éppen ezért csak alapos elemzések után és fenntartásokkal lehet tenni.

A digitális alapokon nyugvó piacok rohamszerű növekedése felvet azonban kérdéseket is. Ezekre a választ – a piac hatékony önszabályozása hiányában –, úgy tűnik, a piacfelügyeleti hatóságoknak kell megadniuk.³ Kérdésként merülhet fel például, hogy mi a jelentősége annak, ha vállalkozások kiemelkedően nagy mennyiségű felhasználói adattal (*Big Data*) rendelkeznek. Van-e az adathalmaz-problémának versenyjogi vonatkozása?⁴ A digitális piacokon megadott felhasználói-fogyasztói adatok mennyiben tekinthetők terméknek vagy úgynevezett nélkülözhetetlen eszközöknek?⁵ A ténylegesen igazolható erőfölényes helyzethez tartozik-e a hagyományos piacokon

³ Nem minden digitális piacon felmerülő kérdésre adhat azonban választ egy versenyhatóság (részletesebben kifejtve lásd Belényesi [2015]).

⁴ A Big Data jelensége, természetesen, nem csak versenyjogi kérdés: adatvédelmi (data protection), adatbiztonsági (*data* és *cyber security*), valamint fogyasztóvédelmi vonatkozása is van. Ezekről azonban ebben a cikkben nem lesz szó. Bővebben a témában lásd Thurausingham [2015], Bruce és szerzőtársai [2015], Graves és szerzőtársai [2016].

⁵ Elsősorban a Big Data mint piaci erőt kölcsönző adatmennyiség kérdése az érdekes, ezzel kapcsolatban merülhet fel az adatvédelem (*privacy*) megsértése mint versenyjogi alap (EB [2006]).

általában megjelenő monopolárazási képesség? (*Challenges for Competition Policy...* [2015].) Ezen utóbbi megállapítás olyan digitális felületek közötti versenyhelyzetet teremtené, ami a tradicionális földrajzi és termékpiacok rutinszerű meghatározásait alapjaiban kérdőjelezné meg (*Evans* [2013]). Végül érdekes kutatási kérdéseket vet fel a viselkedés-gazdaságtan – amely a *mainstream* posztchicagói és ordoliberalis gondolkodást⁶ követő fő versenyjogi rendszereket egészíti ki – szempontjait figyelembe vevő versenyhatósági eljárás, piacvizsgálat is.

A következő fejezetekben igyekszünk definiálni a digitális piacok, felületek és szolgáltatások fogalmait, de meg kell jegyeznünk, hogy tekintettel a szakirodalom egyelőre zavaros és korrekt definíciókat nélkülöző állapotára, pontos elhatárolásra a technikai és a jogfejlődés folyamatos figyelemmel követése mellett van csak lehetőség. Ezt szem előtt tartva, kiemeljük, hogy a jelen tanulmányban használt meghatározások használata az általánosan elfogadott és indokolt szakmai fölülbírálatokhoz képest is gyorsabban változhat.⁷

A DIGITÁLIS PIACOK

Általános jellemzés

A digitális piacokon az interneten található kereskedelmi tereket értjük, amelyeknek központi elemei a digitális felületek. A kereskedelmi téren nemcsak a ténylegesen üzleti eredményt produkáló környezetet, hanem a potenciálisan üzleti lehetőséget hordozó információs felületet is értjük. Ennek alapja, hogy szinten minden internetes felület/platform – köznyelvben gyakran használják az *oldal (website)* kifejezést – előtt nyitva áll a hirdetések megjelenítése.⁸

Kiindulópontként megállapítható, hogy a digitális szolgáltatásokat világszerte dinamikusan működő, innovatív piacokként jellemzik, és szem előtt tartják a felületek közötti versenyt.⁹ Bár a jogi értéktételek felállításában és a jogalkalmazói megkö-

⁶ A modern versenyjogi jogalkalmazás elsősorban az amerikai chicagói iskolát (neoklasszikus alapokra épülő, meglehetősen antiintervencionista megközelítés) és – elsősorban Európában – az ordoliberalis alapokkal büszkélkedő, úgynevezett brüsszeli iskolát követi (lásd például *Cole* [2015]).

⁷ Elsősorban a *Meyer* [2000], *Shelanski* [2013] és *Evans* [2008] által használt definíciókra utalunk.

⁸ A nagyon kevés kivételt azok a szolgáltatások jelentik, amelyek ezt a lehetőséget technikai úton és üzletpolitikai alapon is kizárják. Ilyen esetben is vezethet a „tisztaság és hirdetésmentesség” is a Big Datát közvetlenül érintő legális adathalászathoz, ami viszont üzleti szempontból is jelentős, kezelhető és újrahasznosítható adathalmazokat eredményezhet.

⁹ A digitális piacokat érintő ügyek például az Európai Unióban a Microsoft/Skype-összefonódás (Comp.M.6281 – Microsoft/Skype, 2011), Egyesült Államokban a *Monster.com/HotJobs*-összefonódás, illetve Kínában a *QiHoo/Tencent* erőfölénnyel való visszaéléssel kapcsolatos ügy (Guangdong Province High People's Court, Yuegaofaminsanchizi 2/2011). (Idézi: *Evans* [2013].)

zelítésben mutatkoznak különbségek, az digitális felületek és piacok közgazdasági – pontosabban joggazdasági – háttere konszenzusosan bemutatható.

A digitális piacok, online piacterek és internetalapú felületek megjelenése az internetes kereskedelem elterjedéséhez köthető, amelynek következtében a fogyasztók az interneten található információhalmazt tudatosan kezdték használni a vásárlás, összehasonlítás, szociális szerveződés és megosztás céljával. A fogyasztók előtt új lehetőségek nyíltak meg, hiszen szinte azonnal össze tudták hasonlítani a vásárolni kívánt termék árát, tulajdonságát, a szállítás feltételeit és határidejét, illetve figyelembe vehették a többi felhasználó véleményét is. Mindezt a hagyományos piacokhoz képest sokkal rövidebb időn belül, kevesebb erőfeszítéssel és jelentősen alacsonyabb költségek mellett.

A szolgáltatók, kereskedők és platformtulajdonosok előtt új lehetőségek nyíltak meg, mivel nagyobb számú lehetséges ügyfelet érhetek el, a hagyományos piacok földrajzi korlátai nélkül,¹⁰ hosszabb „nyitvatartási” időben, tárolási és információs költségek minimalizálása mellett. A közvetítők kiiktatásával költséget takaríthatnak meg (*Nadel* [2000]), a fogyasztókról szerzett közvetlen információ segítségével – a költségek minimalizálása mellett – pedig célirányosabban tudják alakítani a termékeiket, pontosabban igazodva a vásárlók preferenciáihoz.¹¹ A fogyasztói információ elemzése és újracsomagolása következtében pedig új bevételi forrásra tehetek szert, valamint a hirdetésekéből származó bevételeiket exponenciálisan megemelhették, hiszen a fogyasztókat elérni kívánó vállalkozásoknak naprakészebb (másodpercre később), helyhez köthető és azonnal a fogyasztóhoz eljutó hirdetési lehetőséget kínáltak. Ez az adatszerzési, -elemzési, -értékesítési, -kezelési folyamat új jelenséget teremtett: az úgynevezett Big Data kialakulását.

A digitális felületeknek azonban nem létezik egy, mindenki által elfogadott meghatározása (lásd például *Shelanski* [2013]). A Big Data versenyjogi érintettségének megértéséhez azonban elengedhetetlen a digitális felületek egyezményes meghatározása.

A technikai és kommunikációs szempontokat szem előtt tartó meghatározás szerint a digitális felület egy „a tartalom és a szolgáltatások egy technikai és kereskedelmi hozzáférési területre való összegyűjtéséért felelős közvetítő szolgáltatás” (*Meyer* [2000] 128. o.). *Evans* [2013] a digitális felületek „figyelemvadász” szerepét emeli ki. (1. o.)

¹⁰ Ez persze viszonylagos, hiszen az internetes kereskedelemnek is vannak határai (határokon átnyúló kereskedelem, biztonsági és fizetési akadályok). Az Európai Unióban ezt kívánja orvosolni a Bizottság Egységes Digitális Piacra vonatkozó javaslata (<http://ec.europa.eu/priorities/digital-single-market>), valamint az ilyen akadályokat elemzi a Bizottság 2015-ben indított, e-kereskedelemmel kapcsolatos ágazati vizsgálata is (*EB* [2015a]).

¹¹ Lásd az eBay árverési modelljét, amely szintén a költségek optimalizálására épül: a legtöbbet ígérő fogyasztó kapja a neki legjobban megfelelő terméket, gyakorlatilag meg nem jelenő szolgáltatói költség mellett.

A digitális piacok már említett egyik központi eleme a digitális felület. Ez a fogalom olyan termékekre és szolgáltatásokra utal, amelyeken keresztül kiegészítő termékek, szolgáltatások, információ és applikáció úgy képes kapcsolódni egymáshoz, hogy az az összes kapcsolódó oldal számára jóléti növekedést okoz (*Shelanski* [2013]). Egy ilyen felület fő tevékenysége az, hogy adatokat és internetes tevékenységeket gyűjt össze, és azokat – hasznosabbá téve, elemezve és újracsomagolva – kínálja tovább a felhasználóknak. Digitális felületként jellemezhető a hardver (telefon, táblagép, személyi számítógép), a szoftver (operációs rendszer, böngésző, online navigáció) és az online szolgáltatások (kereskedelmi, közösségi, megosztóoldalak, keresőprogramok) (*Belényesi* [2016]).¹² A digitális felületek kereslete és kínálata változhat és egymással is keveredhet, ugyanakkor a kínálati és a keresleti oldali szereplők folyamatosan bővülnek. A digitális piacok működése egy állandóan változó folyamat része. Az árak módosulhatnak, a termék- és szolgáltatási spektrum szélesedhet, a legolcsóbb és legdrágább termékek közötti különbség nőhet, a szolgáltatók száma bővíülhet.

A digitális felületek összessége mint értékháló

A digitális piacokra jellemző a hálózati hatások jelenléte és az ebből adódó koncentrálttság. A szolgáltatás számos úton juthat el a felhasználóhoz/fogyasztóhoz, az értékesítési csatornák többszintűek. A fogyasztók elérése, a hálózati hatások, a piacok támadhatósága, valamint az új piacok létrehozásának gyakorisága dinamikus piacképet vázol fel.

A sokszínűség miatt a piacok kapcsolódási pontjait magukba foglaló hálózatot már nem értékesítési láncnak, hanem értékhálónak (*value web*) nevezzük, amely számos értékesítési láncot és termelőegységet kapcsol össze (*Challenges for Competition Policy...* [2015]). A hagyományos felosztás szerint az értékhálóban egyrészt tartalomszolgáltatások (információ, média), másrészt kommunikációs szolgáltatások (telefon, üzenetküldés, cset) vannak jelen (*Belényesi* [2016]). Az értékhálóban az egyes szolgáltatások a láncok kapcsolódási pontjai, a fogyasztók elérését a szolgáltatók pedig több úton próbálják meg (például mobil, fix, valamint internetalapú szolgáltatásokban).¹³ Ezek a kapcsolódási pontok jellemzően digitális felületek.

¹² A fogyasztók elérésének és a vállalkozások digitális felületre kerülésének egyrészt feltétele a széles-sávú penetráció, a digitális írástudás, a vállalkozások digitális képzettsége, valamint a regionális/nemzeti határokon átnyúló kereskedelmi-szabályozási keretrendszer.

¹³ Például televíziót lehet nézni interneten (táblagép, telefon, személyi számítógép), hagyományos televízió (digitális, analóg), de akár a felületek szigorúbb lebontása szerinti alkalmazáson, megosztófelületen, televízióban is. A legnagyobb piaci szereplők (Google, Facebook, Netflix, Spotify, YouTube, Liberty Global, Apple, Samsung) általában megjelennek mind a szolgáltatások előállításában, mind a kapcsolódási pontok kialakításában.

Versenyjogi szempontból az első feladat a fontosabb kapcsolódási pontok technikai elkülönítése, azaz a piac technikailag is értelmezhető szűkítése. A legfontosabb kapcsolódási pontokat felületeknek nevezzük. A felület biztosítja a technikai kapcsolódási lehetőséget a szolgáltatást generáló vállalkozás és a fogyasztó között. A felületekre általánosan jellemző, hogy a fogyasztókhoz való hozzáférést több csatornán keresztül biztosítja a szolgáltatók számára (például mobil és fix internet).¹⁴ A felület így egy többoldalú piacot alakít ki, és üzleti modelljét a felhasználók figyelmére építi. Az így elnyert figyelmet alakítja pénzzé, és vagy új piacot alkot (közösségi háló, megosztóhálózat, elektronikus kereskedelem, internetes keresés, felhőszolgáltatás, navigáció), vagy a meglévő piacokra (telefonszolgáltatások, üzenetküldés, videó- és televíziós szolgáltatás) lép be valamilyen szinten úgy, hogy a hagyományos bevételi struktúrát átalakítja. A fogyasztói figyelem és a felületeken ajánlott szolgáltatások központi eleme a fogyasztó tevékenységének állandó figyelemmel követése, a (digitálisan közvetett vagy közvetlen) fogyasztói adatszolgáltatás, az adatok elemzése és monetizálása.¹⁵ Minél nagyobb egy felület, annál nagyobb felhasználói bázissal, annál nagyobb és pontosabb adathalmazzal rendelkezik (*Belényesi* [2016]). Amikor ezek az adatok elérnek egy kritikus tömeget, Big Datáról beszélünk.

AZ ÜZLETI MODELLEK SZEREPE¹⁶

Az üzleti modell egy vállalkozás önfenntartási és bevételgenerálási váza. Az üzleti modell határozza meg a vállalkozásnak az értékesítési láncban vagy -hálóban elfoglalt helyét. A legalapvetőbb hagyományos üzleti modell arra épül, hogy a vállalkozás egy bizonyos költség mellett termel vagy készít elő egy szolgáltatást, és azt az összköltséghez képest magasabb áron értékesíti, ezáltal nyereséget generál. A digitális piacokon jelen lévő vállalkozások azonban gyakran összetettebb modellekre épülnek – akár már létező modelleket is felhasználva¹⁷ –, hiszen legtöbbször olyan két- vagy többoldalú piacokon működnek, ahol az egyik oldal költségei nincsenek

¹⁴ Másik példa a mozifilmek fogyasztókhoz való eljutása, amely lehetséges a filmszínházakon keresztül, DVD-n, Blu-rayen, CD-n, előfizetéses televízióadókön (kábel- vagy szatellit szolgáltatások használatával), mobiltelevízióon vagy pedig az interneten keresztül.

¹⁵ Ezt a véleményt a 2016 májusában eltöltött egy hónapos egyesült államokbeli körút számos, digitális felület és szilikon-völgyi vállalkozás (Twitter, Apple, Google, Box, Tesla, új startup cégek) tulajdonosaival és vezetőivel folytatott szakmai beszélgetéseim – kivétel nélkül – minden cég képviselője megerősítette. Az adatok felhasználásának mértékében van ugyan különbség, az viszont mindenre jellemző, hogy monetizálási érdektől vezérelve adatot gyűjt.

¹⁶ E fejezetben leírtakat bővebben lásd *Belényesi* [2016].

¹⁷ Ilyen például az árverés, amelyet évszázadok óta használnak mezőgazdasági termékek értékesítésére és pénzügyi eszközök forgalmára.

közvetlen kapcsolatban a többi oldalról érkező bevétellel (*Rochet–Tirole* [2003], *Evans–Schmalensee* [2007], *Evans–Noel* [2008], *OECD* [2009], *Weyl* [2010]).

Az előzőekben volt arról szó, hogy a digitális piacok platformalapon működnek, és két vagy több, egymással többnyire kapcsolatban lévő fogyasztói csoportot kapcsolnak össze annak érdekében, hogy az összekapcsolódás mindkét csoport jólétnövekedéséhez vezessen. A jólétnövekedés azonban azt is jelenti, hogy a felület gazdaságosan működtethető. Ennek központi eleme a platformra alkalmazott üzleti modell. Az offline és online felületek üzleti modelljei a felületek oldalain megjelenő szereplők összekapcsolásának elősegítéséhez tartozó tranzakciós költségek minimalizálására épülnek.

Az üzleti modellek ismerete fontos annak érdekében, hogy megérthessük a vállalkozásokra jellemző folyamatokat, az egyes modellekben ismételtelen megjelenő elemeket, a piacok működése mögötti ösztönző erőket. Az ilyen modellek elemzése segíthet a piaci erő megállapításában is (*Morecroft* [1994], *Ushold–King* [1995], *Sternman* [2000]). A digitális piacok üzleti modelljei (*eBusiness-models*) kategorizálására a szakirodalomban számos példa ismert (*Osterwalder–Pigneur* [2002], *Bambury* [2006], *Rappa* [2011]).

A felületek közötti versenyre jellemző, hogy függetlenül a szolgáltatás tartalmától, elsősorban a fogyasztók interneten eltöltött idejéért/figyelméért – és azalatt szolgáltatott adathalmazért, digitális lábnyomokért – versenyeznek. Az üzleti modellek egyik központi eleme továbbá, hogy a „terméket” valamilyen szinten a felhasználók (például a Facebook, Instagram, WhatsApp, YouTube, Twitter) állítják elő (*user generated content*), illetve az, hogy a világhálón minden tartalom – a műveleti idők csökkenése és a végtelen tárhelyi rendelkezésre állás miatt – pillanatok kérdése.

A két- vagy többoldalú piacok jellemzői szinte minden digitális felületre értelmezhetők. A több felülettel rendelkező vállalkozások nagyobb piaci erőt képviselnek (nagyobb adatmennyiséget birtokolnak), hiszen a fogyasztóhoz több csatornán keresztül tudnak eljutni. Egy több felületen jelen lévő vállalkozás képes felhasználni a fogyasztói adatokat annak érdekében, hogy testre szabottabb szolgáltatást kínáljon az előfizetőinek vagy felhasználóinak, illetve a felületén hirdetőknak. A nagyméretű adatbázisok egy kézben tartása azonban nemcsak adatkezelési és adatbiztonsági problémát jelent,¹⁸ hanem a versenyjog szempontjából is figyelmet érdemel: a platformok közötti átjárhatóság ugyanis hálózatba való bezártsághoz – kényszerkötődéshez¹⁹ (*lock-in effect*) – vezethet.

¹⁸ A Big Datával kapcsolatos egyik legfrissebb szakpolitikai megközelítést tükrözi az amerikai elnöki hivatal (*Executive Office of the President*) által közzétett, 2016. májusi kutatás, amelyben a Big Data mint „cél” és mint a gazdaságot minden irányban átszövő „jelenlenség” jelenik meg (*White House* [2016] lásd még *White House* [2014] és [2015]).

¹⁹ A kényszerkötődést „megkövesedési” hatásoknak is nevezzük.

Végezetül, minden üzleti modellre jellemző, hogy működés a digitális piacokra egyöntetűen jellemző közvetett hálózati hatásokra hagyatkozik.²⁰ A hálózati hatások következtében kialakuló nagyfokú piaci koncentráció következtében az új vállalkozások piacra lépése egyre nehezebb, míg a piacon jelenlévő vállalkozások piaci ereje nő.²¹ A digitális piacokon azonban a piaci erő, a gyorsan változó fogyasztói preferenciák miatt nem minden esetben tartható fenn hosszú távon is (Evans [2013] 318. o.)

A DIGITÁLIS PIACOK KÖZGAZDASÁGI HÁTTERE RÖVIDEN

Platformalapúság

A digitális piacokon megjelenő szolgáltatásokat és a termelőket összekapcsoló felületek közvetítik. A többoldalú platformok a hagyományos, azaz a nem internet alapú piacokon is ismertek [hitelkártyapiacok, játékok (Nintendo, Sony), médiapiacok, napilapok piaca, night clubok és randevúszolgáltatások], de az online piacok bővülésével még inkább elterjedtek (Vatera, Bidorbuy, Jumia, Baidoo, Alibaba, Amazon, eBay, Facebook, Google, Yahoo, Yelp stb.). A többoldalú platformok megjelenése és működése felkeltette a hatóságok figyelmét is: versenyeljárások rendszeres szereplői mind az Egyesült Államokban, mind az Európai Unióban,²² valamint a működésüket kutató közgazdasági irodalom folyamatosan bővül (Az eddig idézettekén kívül lásd Rochet–Tirole [2006], Armstrong [2006], Evans–Schmalensee [2007] Rysman [2009], Tari [2015]).

A platformok közötti koordináció

A digitális felületek legtöbbször nem állítanak elő új terméket vagy szolgáltatást, működésük központi eleme, hogy összehangolnak igényeket: növelik az egyik oldalon jelen lévő „ügynökök” számát, és vonzóbbá teszik másik oldal aktív szereplői számára a felületet (ez az úgynevezett közvetett hálózati hatás). Az ilyen „platform

²⁰ Közvetlen hálózati hatás: a felület egyik oldalán a fogyasztók számának növekedése következtében egyre vonzóbb lesz az azonos oldalon lévő, újabb fogyasztóknak is (hagyományos telefonszolgáltatások, közösségi oldalak, megosztófelületek). Közvetett hálózati hatás: a multiplatform a szolgáltatók – vagy fogyasztók – számának növekedése miatt egyre vonzóbb lesz az újabb fogyasztók vagy szolgáltatók előtt (eBay, Alibaba, Amazon). Ebben az esetben az egyik oldalon megjelenő szereplők nem közvetlenül érdekeltek az ugyanazon az oldalon megjelenő szereplők számának a növekedésében.

²¹ Ez nem feltétlenül jelent az ortodox verseny-közgazdasági értelemben is piaci erőt, hiszen a nullaáras piacokon a monopolárazás lehetősége eleve nehezen értelmezhető. A nullaáras vagy az az alatti árazással kapcsolatban lásd Armstrong [2006].

²² A tanulmány későbbi részében elemezzük ezeket az az ügyeket (például a Google-eseteket – Unites States versus Google Inc. [No. CV 12-04177 SI (N.D. Cal. Nov. 16, 2012)] FTC [2013], EB [2015b].

okozta tranzakciós költséghatékonyság” a nem platform alapon működő szolgáltatásokhoz képest – homogén vagy alternatív termék- és szolgáltatási struktúra mellett – költségalapú versenyelőnyhöz juttatják a platformok üzemeltetőit. A platform használatának közgazdaságilag optimális ára, a koordináló tevékenység következtében, az egyik oldalon gyakran a határköltség alatti árazásban jelenik meg, míg a másik (többi) oldalon a hatékony határköltség fölötti árazást teszi lehetővé (*Rochet–Tirole* [2006], *Evans–Schmalensee* [2012]). Egy hagyományos piacon – a vállalkozói nyereség, a fogyasztói jólét maximalizálása mellett – az ilyen árazási magatartás a tökéletlen verseny jellemzője lenne, hiszen például ragadozó árazásra utalhat. Az online piacokra ez azonban már nem feltétlenül igaz.

A felületek közötti függőség

A többoldalú felületek elemzésekor a kölcsönös összefüggésekre érdemes odafigyelni: a felületek oldalain megjelenő felhasználók összekapcsolhatók, és gyakran egymástól függnak. Az ott megjelenő árak, termékmennyiség és a kapcsolódó üzleti stratégiák pedig a felhasználóktól függnak.²³ Hasonlóan, a felületen belüli verseny kihathat az oldalakon megjelenő árakra is: amennyiben az egyik oldalon megjelenő felhasználók hozzáférése ingyenes (csak adatokat kell megadniuk, de tényleges pénzbeli ellenszolgáltatást nem), ez a másik oldalon megjelenő szolgáltatók közötti versenyt befolyásolja a felület saját profitmaximálása érdekében (*Armstrong* [2006]). Ez azonban nem új jelenség, a nem digitális többoldalú piacokon ugyanígy tetten érhető (például bevásárlóközpont).

Az üzleti modellek szerepe

Az is megfigyelhető, hogy a felületek üzemeltetői üzleti modelljükben a bevételek nagy részét az egyik oldalon realizálják, amelynek következtében megengedhetik maguknak, hogy a többi oldalon határköltség alatti áron értékesítsék szolgáltatásukat vagy terméküket.²⁴ A platformok a fejlesztési, rendelkezésre állási, szerviz-, üzemeltetési és az adatokat megőrző és kezelő tárhelyekkel járó költségeket a fel-

²³ *Evans* [2008] egy egyszerű példával szemlélteti a kölcsönös függőséget: ha egy online párkereső oldal emelné a női felhasználók regisztrációs díját, akkor kevesebb női felhasználó lépne be, ami kevesebb férfi felhasználóhoz vezetne. Hasonlóan a hitelkártyagyártók kedvezményekkel csalogatják a felhasználókat, hogy meg tudják győzni a vállalkozásokat arról, hogy érdemes kártyaelfogadó helyet telepíteniük, mert nagyszámú potenciális vásárló rendelkezik hitelkártyával.

²⁴ A Facebook közösségi oldal felhasználói például nem fizetnek a regisztráció lehetőségéért, a felület által nyújtott szolgáltatás (közösségi kapcsolati háló, instant üzenetek küldése) előnyei mégis elsősorban őket illetik.

használókat célzó hirdetésekéből teremtik elő. A YouTube videómegosztója, a Twitter hírmegosztója, a kínai Weibo hírmegosztója, a szintén kínai Renren vagy PengYou közösségi oldalai, vagy a LinkedIn hivatásos kapcsolati háló oldalai mind ezen az elven működnek.²⁵

Az üzleti modellek szerepe elsősorban azért fontos, hogy megértsük, hogy a bevált, határkölség-alapú hatékonysági elemzések egy multiplatform alapon működő piacon pontatlan eredményekhez vezethetnek. Különösen így lehet ez a digitális piacok piacán, ahol egy platformnak gyakran több mint két oldala van.²⁶

Kényszerkötődés

A digitális felületek – az oldalaikon megjelenő felhasználók adatainak kezelése következtében – képesek pontosabb, személyre szabottabb szolgáltatást ajánlani. Minél több felületet integrál egy vállalkozás, annál pontosabb és összetettebb szolgáltatást tud kínálni a felhasználóinak. A digitális „fogyasztói kép” kialakulása azonban veszélyessé is válhat, hiszen amennyiben a felület által kínált szolgáltatásokhoz kényszeresen kötődünk, magas szolgáltatásváltási költséggel szembesülünk.²⁷ Ilyen helyzet alakulhat ki például, ha hozzászokunk, hogy a használt közösségi hálóban a számunkra fontos híreket kapjuk meg elsősorban, vagy ha a keresési preferenciánkat az egyik szolgáltató jobban kezeli, mint egy másik, és ahhoz, hogy a másik szolgáltató is tudja ezt nyújtani, ismételten számos adatot meg kell adni magunkról az új szolgáltató számára, amelynek ki kell alakítani a fogyasztói képet. Az így kialakult kényszerkötődés (bezárási hatás – *lock-in effect*) piacra lépési korlát, amely érezhető fogyasztói érdeksérelem esetében versenyügyi beavatkozást tehet szükségessé.²⁸ A kényszerkötődést vizsgáló ügyek gyakoriak ugyan a szoftverek és a digitális termékek piacán,²⁹ jogosságuk a szakirodalomban vitatott (*Liebowitz–Margolis* [1998]).

²⁵ Hasonlóan igaz ez a Google-keresőre, a Google Mapsre, Yahoo! mailre, a WhatsAppre (bár némelyikre csak korlátozottan).

²⁶ Lásd Guangdong Province High People's Court's Civil Judgment No. Yuegaofaminsanchuzi 2/2011. (Idézi: *Evans* [2013].) Mindez azonban nem azt jelenti, hogy egy ilyen elemzés helytelen, hanem azt, hogy a pontos alkalmazási feltételeit kell megtalálni, mielőtt piaci következtetéseket vonnánk le.

²⁷ A kényszerkötődéssel kapcsolatban lásd például *Arthur* [1989] és *Liebowitz–Margolis* [1995].

²⁸ Ha azonban egy innovatív megoldás tulajdonosa eleve erőfölényes helyzetben van egy adott piacon, akkor a technikai, titoktartási, kódolási vagy szabadalmi védetség mögé rejtőző innovatív megoldásokhoz való hozzáférés könnyen vezethet fogyasztói kényszerkötődéshez. Hasonló a helyzet, ha a vállalkozás egy kizárólagosságot biztosító védetség következtében jut ilyen helyzetbe (például egy szabadalom kapcsán vagy kizárólagos szolgáltatási jogosultság következtében).

²⁹ A későbbiekben több ilyen is megismerhetünk. Lásd például *Microsoft II.-ügy* [United States *versus* Microsoft Corp. (Microsoft II.), 253 F.3d 34 (D.C. Cir. 2001)], *Apple-ügy* [796 F.Supp.2d 1137 (2011) U.S. District Court, Northern District of California], *Apple eBooks-ügy* [United States *versus* Apple, Inc., 952 F. Supp. 2d 638 (S.D.N.Y. 2013)].

A VISELKEDÉS-GAZDASÁGTAN SZEREPE A DIGITÁLIS FELÜLETEK PIACÁN

A szinte exponenciálisan növekvő felhasználói bázis egy tömegben való kezelése valószínűleg még korai, az azonban bizonyos, hogy a versenyjognak olyan helyzetet kell feldolgozni, amikor a keresleti és kínálati oldal gyakran átfedésbe kerül, valamint a keresleti oldal szerepe hangsúlyosabb, mint a hagyományos piacokon. Így kiemelt jelentősége van a két – vagy gyakran több – oldal közötti működésnek a hagyományos elméleti algoritmusoktól való eltérő vizsgálatára.

A viselkedés-közgazdaságtani³⁰ megközelítés az emberi viselkedés empirikus vizsgálatát, az egyének gazdasági tartalmú döntései mögött álló mozgatórugókat helyezi a versenyjogi értékelés központjába, szemben a legbefolyásosabb chicagói iskola által képviselt módszerekkel, amelyek a racionálisan döntő és haszonmaximalizáló piaci szereplő elvére építik a versenyjogi megközelítést. Az versenyjogra jellemző uralkodó gondolkodás szerint ez a gyakorlatban úgy jelenik meg, hogy minden racionális, profitmaximalizáló gondolatmenettel ellenkező piaci cselekmény a versenyjogba ütközik, mert azok feltételezetten kizárólagos célja a versenytársak, fogyasztók, piaci verseny károsítása. A piacszerkezet, a piaci szereplők magatartása azonban nem mindig követ(het)i ezt a gondolatmenetet.³¹ Úgy véljük, hogy a racionális és optimális döntéshozataltól való gyakori eltérés indokai elsősorban a digitális piacok sajátosságaiban rejlenek, így a kiegészített módszerek bevezetése elsősorban itt indokolt.³²

A BIG DATA

A Big Data kifejezésnek nincs definíciószerű és általánosan elfogadott meghatározása. A különböző definíciókban a legtöbb közös elem az adatok mennyiségének és megszerezhetőségének a széles skálájára vonatkozik, míg az adatok felhasználását érintően a véleménykülönbség szembetűnő. Egy rövid elemzést követően azonban megállapítható, hogy a tárgyalt definíció mibenléte három tényező szerint értelmez-

³⁰ Lásd Lucas [1986], Loewenstein [2000], Camerer–Loewenstein [2002]. A tudományág közérthető és színes bemutatása megtalálható Samson [2014]. Az egyik legelvezetesebb magyar nyelvű írás a viselkedési közgazdaságtan területén a fogyasztói döntéseket vizsgáló Koltay–Vincze [2009].

³¹ Nincs kellően indokolva az a neoklasszikus feltételezés – ugyanakkor a feltételezés sem zárja ki ennek az ellenkezőjét –, hogy a piaci szereplők ne vennék figyelembe az igazságosság elvét (*fairness in business*), és minden döntést szigorúan, racionális és lineáris költség–haszon-elemzések mellett végeznének.

³² Itt jegyezzük meg, hogy a racionálistól eltérő magatartást tanúsító fogyasztói viselkedéssel a szabályozásmélet és a szabályozási közgazdaságtan már egy ideje foglalkozik, különösen a szolgáltatóválasztással kapcsolatos elemzések kapcsán (lásd Wilson–Waddams Price [2010] Wilson és szerzőtársai [2013], Waddams Price és szerzőtársai [2013]).

hető a leginkább: a méret, komplexitás és a feldolgozásra használható technológia (Ward–Barker [2013], Boyd–Crawford [2012], Manovich [2011]).

A vállalkozások, az intelligens hálózatok, a köz- és a magánszektor, valamint az egyéni felhasználók által folyamatosan előállított óriási adatmennyiség, a *Big Data* az interneten terjedő, egyre szélesebb kapcsolati és szolgáltatási hálóknak a következménye. Széles körben elfogadott álláspont, hogy a digitalizálódó gazdasági és társadalmi ökoszisztéma segíti a gazdasági növekedést, míg a fogyasztóknak költséget takarít meg; összességében tehát emeli az általános jólét szintjét (White House [2016]). A közösségi hálókra üzeneteket és képeket töltünk fel, a tájékozódást segítő alkalmazások használatával közlekedünk és adunk meg saját helyünkre vonatkozó olyan adatokat, amelyek segíthetnek megtalálni a legközelebbi boltot, orvost és közlekedési állomást. Az interneten az élet különböző területére vonatkozó preferenciáinkkal kapcsolatosan is megnyilvánulunk, véleményt formálunk egy termékről, egy filmről, amely pedig a hirdetőknak és az adatelemző vállalkozásoknak értékes információ. A Big Data nemcsak nyomon követi a felhasználókat, hanem a tevékenységük elemzéséhez is hozzájárul. A Big Data tehát adatokat tartalmaz, és a létező adathalmazokhoz és adatelemzésekhez képest annyiban új jelenség, hogy az adatok összegyűjtése a korábbiakhoz képest több forrásból, újabb módszerekkel és folyamatosan, a nap huszonegy órájában történik. Az ilyen adatok elemzése és a felhasználása ma már több, újabb és szervesen kapcsolódó folyamaton keresztül lehetséges.³³

A Big Data keletkezésekor és kezelésekor jellemzően két érdek ütközik: a fogyasztói adatvédelem-adatbiztonság és az adatok kezelésének – fogyasztók által – elvárt formája. A Big Data-kérdéskör, ennek következtében, elsősorban e két fogalom köré csoportosul.

Míg a rendszeres adatmegosztás vezethet egy testreszabott és kényelmesebb szolgáltatás megjelenéséhez, az adataink akarataink elleni felhasználása, monetizálása fogyasztói érdeket sérthet.³⁴ Az érdeksérelem megjelenhet akár agresszív reklámkampányban, megkülönböztető árazásban vagy adott esetben versenyjogba is ütköző adatfelhalmozásban. Az adatkezelés átláthatóságát érintő felvetések az automatizált algoritmusok vonatkozásában merülnek fel, például hitelignélésnél vagy munkakeresés kapcsán.

Jelen összefoglalóban a Big Datát érintő versenyjogi kérdéskört tekintjük át: összefoglaljuk a szakirodalmat, és összehasonlítjuk a kérdéskör amerikai és európai megközelítéseit.

³³ McAfee–Brynjolfsson [2012] a Big Data értelmezésével kapcsolatban fontosnak tartja az adatok megszerzésének lehetőségeit, annak a gyorsaságát és magát az adatmennyiséget. A cikk az első között hangsúlyozta a Big Data menedzsmentdöntések szempontjából való fontosságát.

³⁴ Az adatmegosztással kapcsolatban nem térünk ki részletesen a tudatos és nem tudatos adatmegosztásra. Példaként, tudatos lehet az, amikor például a Google Mapsben megjelölt tartózkodási helyemet egy navigáció kiindulási pontjaként, nem tudatos a süti alkalmazásának az elfogadása és azok – a mi internetes tevékenységünket érintő – folyamatos adatgyűjtése.

A Big Datára vonatkozó szakirodalom összefoglalása

Az alábbiakban – a már hivatkozott forrásokon túl – a tanulmány szempontjából fontosabb írásokat érintjük. Jelen keretek között részletes kritikai elemzésre ugyanakkor nincs lehetőség, így az itt következő gondolatok tájékoztató jellegűek, és további kutatásra nyitnak lehetőséget. Előzetesen annyi azonban megállapítható, hogy a versenyjogi szerepet tárgyaló definíciók, elemzések és vélemények egyelőre gyerekcipőben járnak. A megállapítások a szokásos akadémiai és/vagy ipari meghatározások kiforrottságát nélkülözik – ebben minden bizonnyal szerepe van a terület folyamatos átalakulásának is.³⁵

A témával kapcsolatos szakirodalom folyamatosan és nagy ütemben bővül. A Google Scholaron futtatott keresés szerint, 2016. május végéig több mint 4 millió 300 ezer – valamilyen tudományos ismértvnek megfelelő – kutatás, jegyzet vagy tanulmány készült a „Big Data” keresési kombinációval.³⁶ Csak 2016-ban több mint 141 ezer. A Big Data jogi (*Big Data legal*) ismérveit kutatva, a szám felére csökken, míg 2016-ban a harmadára. A keresést tovább szűkítve kiderül, hogy a versenyjog és a Big Data (*Big Data antitrust*) kapcsolatát 2016-ban „mindössze” 1100 forrás tartalmazza, illetve a közgazdasági vonatkozású versenykérdéseket (*Big Data antitrust economics*) is csak 1200.³⁷ Bár a keresés minden bizonnyal több ok miatt sem lehet pontos és talán reprezentatív sem, arra azonban használható, hogy megértsük: a Big Datáról szóló irodalmi áttekintés – noha a felszínen egyszerű folyamatnak tűnik – valójában már tudományos szempontból is komoly feladat. A bőségesen rendelkezésre álló irodalomból azonban kiszűrhető néhány meghatározó tanulmány, amelyre itt is mindenképpen hivatkozni kell.

A Big Data jelenségével kapcsolatos egyik első írást Danah Boyd és Kate Crawford jegyzi még 2012-ben megjelent tanulmányukkal (*Boyd–Crawford* [2012]). A publikáció a Big Data kulturális, technológiai és akadémiai szerepét tárgyalja, megkérdőjelezve az elemzések eredményeinek a felhasználhatóságát. A témát szintén kritikai szemmel és áthatóan foglalja össze *Ekbia és szerzőtársai* [2015], bemutatva a kutatási terület interdiszciplináris jellegét és a Big Data hátterében megtalálható makrogazdasági jelenségeket.

A Big Data közgazdasági vonatkozású kérdéseit tárgyalja, többek között, *Mayer-Schonberger–Cukier* [2014], kiemelve az adatok keletkezésének felgyorsulását, valamint az adatelemzésekhez kapcsolható előrejelzés (*prediction*) jelentőségét – különös tekintettel az egészségügyi adatokra és a bűncselekményekkel kapcsolatos adatokra.

³⁵ Külön köszönet *Kiss Ferencnek*, aki erre felhívta a figyelmem.

³⁶ Az adat tájékoztató jellegű, hiszen a Google által használt keresési algoritmus nem ismert, továbbá kereszthivatkozások is előfordulhatnak. A szerző nem tud állást foglalni tovább azzal kapcsolatban sem, hogy minden hivatkozott mű teljes mértékben megfelel-e a magyar akadémiai standardnak.

³⁷ Összehasonlításképpen, az „antitrust” keresőszó 2016-ban 4400 találatot mutatott ugyanitt.

Einav–Levin [2014] a Big Data a közgazdasági kutatásokhoz és elemzésekhez való egyre bővülő felhasználását elemzi, kiemelve, hogy az alaposan befolyásolni fogja a közgazdaságtani kutatásokat. Olyannyira – állítják a szerzők –, hogy valószínűsíthető, hogy a növekvő és nyilvánosan elérhető adatok ökonometria elemzésekben való használata hatással lehet az eredeti – gyakran teoretikus – kérdésfeltevésekre, hiszen pontosabb mérést, összetettebb hasonlítás, nagyobb adatfelvételt tesz lehetővé. Hasonlóan, az adatok ökonometria elemzésekben való hasznosíthatóságáról jegyez tanulmányt – a Google vezető közgazdászaként is ismert Berkeley-profesz-szor – *Varian* [2014] is.

A Big Datának a pénzügyi piacokon való alkalmazhatóságát tárgyalja *Bressan* [2015], hangsúlyozva az új elemzési módszerek alkalmazhatóságát pénzügyi menedzsmentben, portfóliókezelésben és különösen a gépalapú tanulásban. *Nyman és szerzőtársai* [2016] a Big Datának a pénzügyi piacokkal kapcsolatos lehetőségeit kutatják: tanulmányukban az egyre inkább teret nyerő ún. *sentiment-analysis*re alkalmazzák a rendelkezésre álló adathalmazok vizsgálatát. Ez, az erősen szektorális és komoly technikai háttértudást igénylő tanulmány kiváló próbálkozás a viselkedésgazdaságtan feltételezéseinek a tesztelésére.

A versenyjog és a Big Data kapcsolatát elemzik, többek között, *Tucker–Welford* [2014], *Grunes–Stucke* [2015a], [2015b], valamint *Sokol–Comerford* [2016]. Míg az első szerzőpáros a Big Data és a versenyjogi beavatkozás hangos kritikussai, a második szerzőpáros indokoltan találja a Big Data-jelenség szorosabb versenyhatósági felügyeletét. A Sokol–Comerford-szerzőpáros azonban szintén korainak találja a végrehajtói beavatkozást. A Big Data és a versenyjog kapcsolatának bemutatásakor majd kitérünk e tanulmányokban megjelent álláspontokra is, azonban már itt érdemes megjegyezni: valószínűsíthető, hogy – a terület kifejezetten jellegére tekintettel – ezek a tanulmányok inkább akadémiai párbeszédnek tekinthetők a szerzők között, mintsem évtizedek múlva is hivatkozható alpműveknek. Utóbbinak a megjelenése egyelőre még várat magára.

A Big Data kezelésének egy másik központi témája a fogyasztókkal kapcsolatos adatok felhasználása, valamint a felhasználásból származó előnyök – nagyobb versenyképesség, innováció, pontosabb monetizálási képesség következtében alacsonyabb fogyasztói árak, betegségekkel kapcsolatos előre jelzési lehetőségek, biztosítások testre szabása stb. – szembeállítása az egyéni vagy csoportos, esetleges, fogyasztói jog- és érdeksérelemmel.

A lehetséges fogyasztói érdeksérelemeket kezelhetik a fogyasztóvédelmi, az adatvédelmi és a versenyjogi keretszabályok. Meggyőző tudományos munka egyik érvelési rendszer mellett sem készült a mai napig, a jogalkotók pedig egyelőre nem foglaltak állást.³⁸ A jogalkalmazói beavatkozás melletti igényt hangsúlyozók hivatkoznak az

³⁸ Ezt támasztja alá az európai adatvédelmi keretszabályok 2016 májusában életbe lépett új rendszere is. Az Európai Unió új adatvédelmi keretrendszere hosszas tárgyalások után 2016. május 24-én

ismert érvelésre, amely szerint abban az esetben van szükség versenyjogi beavatkozásra, ha egy jogellenes cselekedetből származó jogsérelem a fogyasztói jólétben nagyobb, mint az egyént ért érdeksérelem (Averitt–Lande [1997]). Ohlhausen–Okuliar [2015] érvelése szerint, amennyiben ez nem bizonyítható, a Big Datához kapcsolható versenyjogi beavatkozás nem vezet a fogyasztói érdekek védelméhez, és versenyjogi fogalmi zavart okoz (138. o.). Hasonlóan érvel Lerner [2014] is: az online adathalmazok birtokosai között egyik vállalkozás sem rendelkezik a piaci erőfölényhez szükséges megfelelően nagy mennyiségű adattal (a birtokolt adat ugyanis nem tekinthető rivalizáló versenyadatnak), valamint a vállalkozások – a piaci verseny élénksége miatt – nem képesek arra, hogy a piaci erejüket az adatgyűjtés következtében kiterjesszék. Értelemszerűen, ez az érvelés a be nem avatkozás és a piac önszabályozása mellett teszi le a voksot.

A beavatkozás ellen szól továbbá, hogy a fogyasztói érdeksérelem megállapítása a nulla áras kétoldalú piacokon különösen nehéz, hiszen – ahogy erről már volt szó – a platformok egyik oldala költségmentesen kínálja a szolgáltatását. A közvetlen fogyasztói érdeksérelem szintén nehezen indokolható akkor is, ha a Big Datához kapcsolható adathalászatot a fogyasztók szemszögéből³⁹ vagy a haszonelv szempontjából vizsgáljuk: a korábbi keresési kérdések pontosabb eredményeket produkálnak (Google, Bing);⁴⁰ a közösségi hálóban a „barátaink barátai”-kapcsolatok ajánlásai által keresési időt (Facebook, LinkedIn), az online vásárlási szokásaink elemzésének személyre szabott ajánlatai által pedig időt és pénzt takaríthatunk meg (Amazon, eBay, Alibaba).

A Big Data és a versenyjog kapcsolata az Egyesült Államokban és az Európai Unióban

A Big Data és a versenyjog kapcsolódási lehetőségeit pontosan összefoglalja az FTC 2016. januári publikációja, amely kiemeli a vállalkozások fő problémáját: amikor a vállalkozások adatgyűjtéssel és adatelemzéssel kapcsolatos problémákkal szembesülnek, a fő nehézséget az adatok olyan jellegű felhasználása okozza, amely a társadalom számára is hasznos, de egyben minimalizálja a jogi és erkölcsi veszélyeket (FTC Report [2016]).

.....
lépett hatályba. A rendelet és az irányelv 2018 májusától alkalmazandó (lásd EU [2016a], EU [2016b]). Lásd még az amerikai Federal Trade Commission 2016-os Big Data és versenyjog témájú jelentését: FTC Report [2016].

³⁹ A közvetlen fogyasztói érdeksérelemre visszatérünk a Big Data és az adatvédelem kapcsolatának bemutatásakor.

⁴⁰ Lásd a Federal Trade Commission Google-eljárásával kapcsolatban a következő cikket: Salinger–Levinson [2015].

- ♦ A Big Datát érintő tudományos és szakpolitikai kommenttorok által jegyzett jogi és erkölcsi megfontolásokat az *FTC Report* [2016] 61. lábjegyzete a következőkben (nem kimerítően) listázza:

„Big Data Tr. 38 (Kristin Amerling), 45–47, 69–70 (David Robinson), 95, 120–22 (Stuart Pratt), 99, 108 (Pamela Dixon), 268 (Christopher Calabrese), 163–213 (Leonard Chanin, Carol Miaskoff, Montserrat Miller, C. Lee Peeler, and Peter Swire in conversation); Alternative Scoring Tr. 36–37, 71 (Stuart Pratt). *See generally* Comment #00075 from Michelle De Mooy, Ctr. for Democracy & Tech., to Fed. Trade Comm’n (Oct. 31, 2014), https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_comments/2014/10/00075-92928.pdf; Comment #00068 from Julie Kearney & Alexander Reynolds, Consumer Elecs. Assoc., to Fed. Trade Comm’n (Oct. 31, 2014), https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_comments/2014/10/00068-92917.pdf; Software & Info. Indus. Assoc. Comment #00067, *supra* note 2; Future of Privacy Forum Comment #00065, *supra* note 2; Direct Mktg. Assoc. Comment #00063, *supra* note 23; Comment #00062 from David Hoffman, Intel Corp., to Fed. Trade Comm’n (Oct. 31, 2014), https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_comments/2014/10/00062-92887.pdf; Comment #00061 from Jeff Chester, Ctr. for Dig. Democracy, & Edmund Mierzwinski, U.S. PIRG Educ. Fund, to Fed. Trade Comm’n (Oct. 29, 2014), https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_comments/2014/10/00061-92886.pdf; Comment #00059 from Laura Murphy & Rachel Goodman, Am. Civil Liberties Union, to Fed. Trade Comm’n (Oct. 27, 2014), https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_comments/2014/10/00059-92874.pdf; Ctr. for Data Innovation Comment #00026, *supra* note 8; Comment #00025 from Dennis Hirsch, Cap. Univ. L. Sch., to Fed. Trade Comm’n (Aug. 15, 2014), https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_comments/2014/08/00025-92435.pdf; Comment #00021 from U.S. Chamber of Commerce, to Fed. Trade Comm’n (Aug. 15, 2014), https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_comments/2014/08/00021-92389.pdf; Comment #00020 from Jim Halpert, Internet Commerce Coal., to Fed. Trade Comm’n (Aug. 15, 2014), https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_comments/2014/08/00020-92376.pdf; Comment #00019 from Michael Beckerman, Internet Ass’n, to Fed. Trade Comm’n (Aug. 15, 2014), https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_comments/2014/08/00019-92375.pdf; Nat’l Consumer L. Ctr. Comment #00018, *supra* note 1; Interactive Advert. Bureau Comment #00017, *supra* note 23; World Privacy Forum Comment #00014, *supra* note 19; Ctr. for Dig. Democracy & U.S. PIRG Educ. Fund Comment #00003, *supra* note 8.” (*FTC Report* [2016] 12–13. o.)

Az FTC több jogszabállyal kapcsolatban is vizsgálhatja a Big Data felhasználását. Különösen érdekesek a Fair Credit Reporting Act (FCRA), az Equal Credit Opportunity Act (ECOA) és a Federal Trade Commission Act (FTC Act) rendelkezései.

FCRA ♦ Az FCRA (15 U.S.Code 1681–1681x, 2014) olyan fogyasztói jelentéseket gyűjtő vállalkozásokra vonatkozik, amelyek fő tevékenysége a fogyasztói adatok gyűjtése és elemzése további felhasználás céljából. Jellemzően az ilyen cégek biztosítási,

kölcsönszerződéssel kapcsolatos munkavállalási vagy lakhatási adatokat gyűjtenek, de az FTC szerint a közösségi médiát elemző vállalkozások által végzett adatgyűjtésre is vonatkozik a törvény (*FTC Report* [2016] 13. o.). A hatóság szerint az ilyen vállalkozások csak megfelelő garanciák mellett adhatnak ki ilyen jelentéseket, s ezek tartalmát a fogyasztók ellenőrizhetik.

A hatóság ez irányú jogalkalmazói tevékenysége, egyebek mellett, a *United States versus Spokeo*-ügyben is megjelent (*United States/Spokeo-ügy* [2012]). A felhasználói információkat gyűjtő vállalkozás úgy alkotott és értékesített nagyszámú egyéni profilt, hogy arról nem tájékoztatta megfelelően a felhasználókat. Az ügyben végül egy bírósági helybenhagyási végzésben (*consent decree*) a Spokeo 800 ezer dollárt fizetett (*Press Release* [2012]). Hasonlóan járt az *Instante Checkmate* is, amely 2014-ben, szintén az FCRA alapján került a hatóság elé. A vállalkozás ebben az esetben is fogyasztói adatokat értékesített az AdWordson keresztül. A bírósági helybenhagyási végzése szerint az *Instant Checkmate* 550 ezer dollárt fizetett az FCRA be nem tartása miatt (*Press Release* [2014]). Az FTC 2013-ban – szintén a FCRA alapján – a Time Warner Cable, 2015-ben a Sprint-vállalkozások rizikófaktor-alapú árazását vizsgálta. A FCRA vonatkozó rendelkezése szerint a vállalkozásoknak megfelelően és részletesen kellene tájékoztatni a fogyasztókat, amennyiben a rájuk vonatkozó jelentés alapján a fizetési besorolásuk vagy feltételeik megváltoznak. Mivel ennek a rendelkezésnek nem tettek eleget, pénzbüntetést kellett fizetniük (*Press Release* [2015], Time Warner Cable, No. 13-cv-8998). A *FTC Report* [2016] azonban kiemeli, hogy a saját fogyasztókról készült elemzésekre az FCRA nem vonatkozik (15. o.).

EOCA ♦ Egy másik, az FTC által alkalmazott jogszabály az Equal Credit Opportunity Act (EOCA).⁴¹ Ez a törvény a diszkriminációmentes fogyasztói bánásmódot írja elő. A széles körű diszkriminációs lehetőségek gyakori FTC-beavatkozáshoz vezettek, különös tekintettel arra, hogy növekvő számú vállalkozás használ adat-elemzést hitel-, lakhatási és munkavállalási folyamatok elemeként. A jogszabály alkalmazásának központi eleme a sérülékenyebb fogyasztói csoportok versenybe ütköző kihasználása Big Data-elemzés alapján. Ha a versenyhatóság megbizonyosodik ennek tényéről, a beavatkozás indokolt (*FTC Report* [2016] 18–20. o.)

FTC Act ♦ Az FTC által alkalmazott harmadik jogszabály a Federal Trade Commission Act (FTC Act), amelynek az 5. cikke tiltja a fogyasztókkal és versenytársakkal szembeni tisztességtelen és megtévesztő tevékenységet – minden ágazatban (15 U.S.C. 45a 1. paragrafus, 2012). Az 5. cikk szerinti eljárás alapja a fogyasztókat érintő szándékos félrevezetésnek vagy információ elhallgatásának a valószínűsítése. Ilyen magatar-

⁴¹ 15 U.S.C. 1691. és a köv. paragrafusok (2014). Más, hasonló tartalmú jogszabályok: Title VII of the Civil Rights Act of 1964 (42 U.S.C. 2000e és a köv. paragrafusok, 2014); Americans with Disabilities Act [42 U.S.C. 12101. és a köv. paragrafusok (2014)]; Age Discrimination in Employment Act [29 U.S.C. 621. és a köv. paragrafusok (2014)]; Fair Housing Act 42 U.S.C. 3601. és a köv. paragrafusok (2014); Genetic Information Nondiscrimination Act (42 U.S.C. 2000ff és a köv. paragrafusok, 2014).

tásnak minősülhet különösen a fogyasztói adatok harmadik féllel való megosztására vonatkozó félrevezető állítás (*Goldenshores* [2014], *FTC/Myspace* [2012]), a megosztással kapcsolatos választási lehetőségek félrevezető tájékoztatása (*Compete* [2013], *United States/Path* [2013], *Google* [2011], *Facebook* [2012], *Chitika* [2011]), illetve a fogyasztói adatok biztonságos kezelésének (*security*) kérdése is (*Snapchat* [2014], *Fandango* [2014], *Credit Karma* [2014], *Twitter* [2011], *Reed Elsevier* [2008]). Az FTC több ügyben is arra a következtetésre jutott, hogy a fogyasztói adatok biztonságához fűződő fogyasztói elvárások tekintetében az adatkezelő vállalkozások az FTC Act 5. cikke szerinti tisztességtelen tevékenységet folytatnak: sérelmet okoznak a fogyasztóknak azért, hogy adataikat nem megfelelő biztonsági intézkedések mellett tárolják (*GMR* [2014], *GeneWize Life* [2014], *HTC* [2013], *Compete* [2013], *Upromise* [2012]).

Az FTC normatív piacfelügyeleti tevékenységén túl, a vállalkozások közötti összefonódásokban is előkerült az adathalmozás és adatelemzés versenyjogi kérdése. Jelen cikk keretei között ezekből a Google/DoubleClick-fúziót emeljük ki, amelyben a hatóság kötelezettségvállalás nélkül jóváhagyta a vállalkozások kérelmét (lásd *Statement Google/DoubleClick*). Az online hirdetések piacát érintő összefonódást még 2007-ben jelentette be a két vállalkozás az FTC Act 7. cikke alapján. Kilenc évvel ezelőtt az interneten fellelhető adatok mennyisége jelentősen kisebb volt a maihoz képest. A fúziót engedélyező, többségi véleménytől azonban eltérő álláspontot képviselt Pamela Jones Harbour biztosasszony (*Google/DoubleClick – Harbour-statement*). Ezt a véleményt – elsősorban az adatokra vonatkozó hálózati hatásoknak az összefonódó adatbázisok következtében tapasztalható felerősödése miatt – azóta is gyakran idézik a Big Datát érintő piacelemzésekkel kapcsolatban.

Harbour három olyan piacot jelölt meg, amelyeken a kötelezettségvállalások hiányában számolni lehetett a verseny jelentős csökkenésével, illetve hangsúlyozta a fúzióval kapcsolatos adatbiztonság/versenyjog kettős értelmezés szükségességét.⁴² Ezek a piacok: 1. a harmadik felet kiszolgáló hirdetési felületek; 2. a hirdetési közvetítői piac; 3. a weboldal-specifikus szöveg- és képalapú hirdetések (*Google/DoubleClick – Harbour-statement*, 1–4. o.). Az egyes aggodalmak részletes bemutatása nélkül hangsúlyozzuk, hogy a vélemény kiemelte: a Google a felvásárlással felhagyott egy hirdetési alkalmazás fejlesztésével (Google for Advertisers, Google for Publishers) – kiiktatva a versenyt és csökkentve a fogyasztók választási lehetőségét.⁴³ Az összefonódás következtében megszűnt a verseny Google AdSense for Content és DoubleClick Advertising Exchange programjai között, amelyek a kevésbé előnyös (*remnant*) helyeken értékesítettek hirdetéseket alacsonyabb összegekért, végezetül, a weboldal-specifikus Google hirdetési felület és a DoubleClick úgynevezett célzott

⁴² Érdemes megjegyezni, hogy míg az amerikai jogszabály a *substantially lessen competition* kifejezést, addig az európai a *significant impact on effective competition* kifejezést használja a fúziók elemzésekor.

⁴³ Google piacra lépése a DoubleClick DART for Publishers and DART for Advertisers termékeivel ár- és innovációs versenyt alkothatott volna.

hirdetési felületének az egyesülése következtében a szóban forgó piacokon szintén megszűnt a verseny.

A Harbour-véleményt tovább elemezve, hangsúlyoznunk kell, hogy a Big Datával kapcsolatban a fogyasztóvédelmi szabályok már 2007-ben találkoztak a versenyjoggal: a biztosasszony aggályosnak tartotta, hogy a két vállalkozás – amelyek egyedi méretű információval rendelkeztek egy kiemelkedően nagy méretű fogyasztói bázis online tevékenységével kapcsolatban – egy kézben fogja tartani az adathalmazait, megalkotva így a fogyasztók jelentős részére vonatkozó, úgynevezett szándékok adathalmazát (*database of intentions*) (*Google/DoubleClick – Harbour-statement*, 4. és 9. o.). A két vállalkozás egyrészt a fogyasztók keresési preferenciáinak, másrészt az internetes böngészésre vonatkozó adatok összeolvasztása következtében olyan adatokat tud meg a felhasználókról, amelyek a viselkedésalapú hirdetések piacán behozhatatlan előnybe hozzák(ták) az érintett piaci szereplőket. A biztosasszony azon a véleményen volt, hogy ez csökkenti a versenyt, és fogyasztóvédelmi szempontból is aggályokat vet fel, hiszen harmadik félhez kerül az adat, amihez a fogyasztó – jellemzően – nem járult hozzá (uo. 7–8. o.).⁴⁴ Véleményében elismerte azonban az összefonódásokra vonatkozó jogszabályok – FTC Act 7. cikke – limitáltságát is, kiemelve, hogy a fogyasztóknak nincs üzleti kapcsolata az összefonódó cégekkel, így a fúzió rájuk kifejtett hatását, megfelelő versenyjogi minősítés hiányában, nem lehet meghatározni (uo. 10. o.).

Az összefonódást vizsgáló Európai Bizottság szintén külön figyelmet fordított az adatbázisok megosztásának versenyjogi és fogyasztóvédelmi kérdéseire (*Google/DoubleClick-ügy* [2008]). Hasonlóan az FTC-hez, Európában sem okozott gondot az adatbázisok összekapcsolása, bár a Bizottság részletesen elemezte az adat-összeolvadás következtében lehetséges, fokozatos versenytársiskizárást és a közvetítői hirdetések esetleges árának emelkedését.⁴⁵ Elemzésében azonban arra jutott, hogy a felhasználói azonosító (ID), a keresésre vonatkozó információk, az érdeklődési területek kombinálása elsősorban a célzottabb hirdetéseknek kedvez, így összességében jólétnövelő hatása van (uo. 359–364. o.). A Bizottság jóváhagyó határozata kiemelte, hogy a hirdetésszolgáltatás (*Ad Serving*) piacán és az internetes böngészésre vonatkozó adatokat számos helyről meg lehet szerezni (comScore, illetve erre specializálódott adatelemzők), valamint a Google versenytársainak is van ilyen lehetősége (Microsoft/Yahoo!) (uo. 365–366. o.). Az Európai Bizottság a DoubleClick-fogyasztókkal kapcsolatos egyoldalú szerződéses magatartását is kritizálta ugyan, de nem talált az összefonódás megakadályozására alkalmas bizonyítékot.

⁴⁴ Hasonlóan véleményen van Cowen [2016] is.

⁴⁵ Hasonló következtetésre jutott a Bizottság a hirdetésszolgáltatás (*Ad Serving*) és a Google Search Ad, valamint közvetítői piacának horizontális integrációjával kapcsolatban, kiemelve, hogy a Microsoft, a Yahoo! és az Aol rendelkeznek akkora piaci erővel, amelyet a Google/DoubleClick-összefonódás nem tud ellensúlyozni (*Google/DoubleClick* [2008] 356–357. o.).

Egy másik említésre méltó amerikai jogeset a *McWane*-ügy, amelyben a bíróság – az FTC vizsgálatát és megállapításait elfogadva – kimondta, hogy egy erőfölényben lévő vállalkozás a Sherman-törvény 2. cikkébe ütköző magatartást tanúsít, amennyiben olyan magatartást folytat, amely kizárja annak a lehetőségét, hogy [potenciális] versenytársai egy hatékony működési-forgalmazási szintet érjenek el, ezáltal az erőfölényben lévő a többi vállalkozás belépési és működési költségét megemeli, amely végső soron a belépés elmaradásához vagy késleltetéséhez vezethet (*McWane-ügy* [2015]). Felmerül a kérdés, hogy olyan adathalmaz-birtokosok, mint a Facebook, a Google, az Apple, az Amazon stb. magatartásai mikor ütközhetnek az amerikai versenyszabályokba. Az EU és az amerikai versenyhatóságok a piaci méretet (*scale*) több ügyben vizsgálták már, például *Yahoo!/Microsoft*-ügyben és a *Google*-eljárásokban (*Stucke–Ezrachi* [2015] és *Grunes–Stucke* [2015a] 4. o.). Az FTC *Google*-eljárásában ugyan a biztosok a vizsgálat kompromisszumos befejezése mellett döntöttek, a kiszivárogtatott belső indokolások közül legalább néhány érvelt a Big Data keresési piacokon érezhető versenyjogi jelentősége mellett (*Google/DoubleClick – Harbour-statement*, 4. o., illetve *FTC* [2013] és [2015]).

Az adatok piac szempontjából meghatározó jelentőségét vizsgálta 2008 májusában a Bizottság egy másik ügyben, a *Tom-Tom/Tele Atlas*-összefonódással kapcsolatban (*TomTom/Tele Atlas-ügy* [2008]). A vertikális (*upstream*) piacon kezdeményezett felvásárlás eredményeként az egyik vállalkozás megvásárolta a végterméke előállításához szükséges legfontosabb inputvállalkozást. A navigálható térképek piacán összegyűjtött adatokat nyolc évvel ezelőtt a Bizottság jelentősnek ítélte meg, az adatgyűjtéshez költséget rendelt – 5-10 euró –, és úgy határozott, hogy az adatbázisok 2008-as állapota és az összefonódás által okozott vertikális integráció nem fogja megkönnyíteni az összehangolt magatartásokat, így versenykorlátozás sem valószínűsíthető (uo. 55–61. o.). Hangsúlyozni kell azonban, hogy a Bizottság kiemelte: a digitális térképek piacán a *TeleAtlas*nak ugyan volt piaci alternatívája, azonban az 50 százaléknál nagyobb piaci részesedés és az egyetlen valószínű versenytárs (*Navteq*) nem garantálta az összefonódásból származó előnyök ellensúlyozását. A digitális – igaz, nem fogyasztói adatokat tartalmazó – adatbázisok jelentőségét tehát a Bizottság már 2008-ban felismerte (uo. 198. pont).⁴⁶

2010-ben az Európai Bizottság a *Microsoft/Yahoo!*-összefonódással kapcsolatban is értékelte az online adathalmazok közötti összefonódást (*Microsoft/Yahoo!*-ügy [2010]). A *Yahoo!* online keresésekhez kapcsolódó hirdetési felület (*Panama*) *Microsoft* általi, *Web Search Partnership* néven futó, tíz évre való bérletét (a felvásárlás ugyanis ezt a fajta, korlátozott és határozott idejű irányítást jelentette) a Bizottság – az első fázisban – különösen a *Google* online hirdetések piacán elfoglalt alternatívájaként értékelte. A harmadik felek – hirdető, internet keresési motorokat használók, online kiadók és kereskedők – a *Microsoft Bing* és a *Yahoo! Panama*

⁴⁶ A felismerést, néhány hónappal később, a Bizottság a *Nokia/Navteq*-összefonódásban is megismételte (*Nokia/Navteq-ügy* [2009]).

közötti fúziótól versenyképesebb piaci környezetet vártak (EC [2010]). Az ügyben adatvédelmi kérdéseket nem vizsgált a Bizottság.

Egy másik ügyben, 2011-ben vizsgálta a Bizottság a digitális adatokkal kapcsolatos piaci trendeket. A Microsoft/Skype-összefonódásban a Bizottság a kommunikációs szolgáltatások piacán elemezte a szoftveróriás és a hangátviteli (VoIP) alkalmazásként indult Skype adatintegrációját (Microsoft/Skype [2011]). Az összefonódás elemzésével kapcsolatban a Bizottság arra az álláspontra jutott, hogy az integráció – tekintettel arra, hogy a két fél tevékenysége egyedül a videokommunikációs szolgáltatások területén találkozik – nem veszélyezteti az új, innovatív termékek kialakulását. Indoklásában a Bizottság kiemelte, hogy a fogyasztói videokommunikációs szolgáltatások piaca szűk, gyakori a piaci innováció, és a termékek ingyenesek, illetve a Microsoft piaci részesedése a gyors ütemben növekedő mobil- és táblagépalapú videokommunikációs szolgáltatások piacán alacsony. A Bizottság a Lync és Skype üzleti, összekapcsolt szolgáltatások esetleges versenyellenes hatásait sem tartotta aggályosnak. Ezeket a megállapításokat – a Cisco által benyújtott kereset következtében – az Európai Unió Bírósága 2013-ban megerősítette (Cisco Systems and Messagenet [2013]). A fogyasztói adatvédelemmel kapcsolatos kérdéseket ebben az ügyben sem elemezte a Bizottság. A fogyasztói kommunikációs szolgáltatások piacára való belépésnek a költségei azonban – a Keystone felek által készített stratégiai tanulmányára alapozva – ebben az ügyben alacsonynak minősültek.⁴⁷

Végezetül, az Európai Bizottság először a Facebook/WhatsApp-összefonódás kapcsán került olyan helyzetbe, ahol a közösségi hálók adathalmazának az összekapcsolását kellett elemeznie (Facebook/WhatsApp-ügy [2014]). Elemzésében arra jutott, hogy a Facebook és a WhatsApp üzenettovábbító alkalmazásai nem helyettesítő termékek, és az összefonódás vertikális és horizontális hatásai nem vezetnek a verseny csökkenéséhez. Annak ellenére, hogy szoros kapcsolat volt felfedezhető az online keresési hirdetések és a nem keresési hirdetések között, azokat nem minősítette helyettesítő termékeknek, így nem tartott attól sem, hogy az integráció következtében a piaci verseny csökkeni fog. Összességében, az online keresésekhez kapcsolódó hirdetések és a közösségi médiára specializálódott hirdetések közötti differenciálódás és a nagy mennyiségű, nem Facebook- és nem WhatsApp-tulajdonban lévő, online elérhető fogyasztói adatok létezése miatt (Aol, Yelp, Microsoft, Yahoo!, IAC, Twitter, LinkedIn stb.) az összefonódást engedélyezte. Meg kell jegyezünk, hogy a Bizottság adatvédelmi szempontból nem tartotta indokoltnak a fúzió vizsgálatát,⁴⁸ és nem tartotta aggasztónak, hogy a két vállalkozás hozzáférhet egymás fogyasztóiról összegyűjtött adataihoz.⁴⁹

⁴⁷ Microsoft/Skype-ügy [2011] 85–90. pont Ezt támasztotta alá a Viber-, Fring-, Tango-alkalmazások gyors sikere is.

⁴⁸ Az ügy adatvédelmi érzékenységet ma már talán máshogyan vizsgálnák a legújabb fejlemények fényében. A WhatsApp ugyanis bejelentette, hogy a Facebookon keresztül bizonyos üzleti felületeknek engedélyezi, hogy a WhatsApp-felhasználókhoz üzeneteket juttassanak el (<https://blog.whatsapp.com>).

⁴⁹ Ezt kifogásolja Cowen [2016] 21–22. o.

A központi Big Data-kérdés: elegendő-e az adatok felhalmozása külön piac megállapításához, esetlegesen erőfölényhez, illetve annak a használata ütközhet-e versenyjogba?

A feltett kérdésre eddig sem a joggyakorlat, sem a szakmai kommentátorok nem adtak egyértelmű választ. A nemleges választ adók táborá nagy. *Lerner* [2014]). *Lambrecht–Tucker* [2015] hangsúlyozza, hogy a versenyelőnyhöz szükséges lenne, hogy a versenytársak ne tudják duplikálni a más szolgáltató birtokában lévő adatmennyiséget, de a versenyjogi beavatkozást követelők táborá is folyamatosan bővül. *Newman* [2014] szerint a monetizáció kezdeti hiánya – azaz a megfelelően nagy adatmennyiség birtoklása – olyan versenyhátrány, amely nem dolgozható le hatékonyan. Állásfoglalás nélküli átfogó elemzésnek tekinthető *Kerber* [2016], amely említése azért fontos, mert – jelen tanulmány szerzőjéhez hasonlóan – egy összehangolt és interdiszciplináris megközelítés mellett érvel.

A beavatkozás ellen érvelők ♦ A beavatkozás ellen érvelők egyik fő érve, hogy a Big Data piacra lépési korlátai alacsonyak (már amennyiben külön piac meghatározható), hiszen folyamatosan jelennek meg új szolgáltatások a különböző online felületek már létező piacain (lásd például *Tucker–Welford* [2014]). Igaz ugyan, hogy nem lehet általánosítani (azaz nem jelenthető ki, hogy minden Big Data birtokosa folyamatos versenykényszer alatt áll), az elmondható, hogy a piaci rés megtalálása nem lehetetlen, és lehetséges piaci innováció.⁵⁰ Néhány szerző hangsúlyozza, hogy az interneten található digitális felhasználói adatok nem egyediek,⁵¹ nem korlátozottak – nem egymással versenyző javakról van szó –, azok helyettesíthetők és reprodukálhatók (*Lambrecht–Tucker* [2015]).⁵² Ennek következtében a nagy mennyiségű adat birtoklása sem eredményezhet versenyelőnyt.⁵³ Érvelésük szerint igazolja a digitális felületek piacán gyakran és nagy számban megjelenő új alkalmazás is ezt alátámasztja (Tinder, Airbnb, Uber, Lyft stb.). Következésképpen nem a Big Data a versenyelőny, hanem az az elemzésre kidolgozott folyamat, amely során az adatbirtokos vállalkozás speciális szolgáltatás fejleszt ki (uo. 8–9. o.).

A nagy mennyiségű adathoz való hozzáférés helyettesíthetőségét több szerző a nagyszámú, nulláról induló, digitális vállalkozás sikerével támasztja alá. Így gyakran

⁵⁰ Ilyen piaci újításra példa a MySpace–Facebook–Tinder–LinkedIn, SMS–WhatsApp–Snapchat–Telegram, eBay–Amazon–Alibaba–Kayak kapcsolható szolgáltatások.

⁵¹ Ezzel kapcsolatban lásd *Lambert–Tucker* [2015] példáit (5–6. o.).

⁵² Az újra-előállítás szempontjából fontos, hogy a digitális felhasználói adatok gyakorlatilag nulla költség mellett újratermelhetők, szállíthatók és szétoszthatók, földrajzi kötöttség nélkül (*Shapiro–Varian* [1999]).

⁵³ Az adatgyűjtés szintén nem kizárólagos: a piacon elérhető számos olyan alkalmazás, amely hatékony és ingyenes lehetőséget biztosít az adatok összegyűjtésére és elemzésére (például Hadoop). Az Európai Bizottság Facebook/WhatsApp-következtetése is ezt támogatta (*Facebook/WhatsApp-ügy* [2014]).

hivatkoznak a King Entertainment Candy Crush Sagájára (amely a játék könnyedségben, gyorsaságában és egyszerűségében fedezte fel a fogyasztói szükségletet), a WhatsApp 22 milliárd dolláros felvásárlására a Facebook által (amely az olcsón, gyorsan és egyszerűen üzeneteket továbbítani kívánó fogyasztók igényét azonosította) vagy a Snapchat sikerére (amely a felhasználók rövid és gyors kommunikációra vonatkozó adatvédelmi igényét használta ki) (uo. 11–14. o.). Szintén példaként hozható fel az innovatív szállítási felületek (Lyft, Uber) létrejötte és sikere, vagy a közösségi gazdaságra épülő szálláshelymegosztás úttörője, az AirBnB piacra lépése.⁵⁴

Másik érvelés szerint az adatgyűjtés kérdése nem statikus jellegű, azaz nem mennyiségi-felhalmozási kérdés, hanem a megfelelő szolgáltatás bevezetésének és a gyors adatgyűjtésnek a módszerétől függ (*Sokol–Comerford* [2016]). Hasonlóan érvelnek, akik azt állítják, hogy az adat nem kizárólagos, hiszen a fogyasztók folyamatosan és több felületen használják az online szolgáltatásokat (*multi-homing*), aminek következtében az interneten megtalálható lábnymaik mértéke nő, és az adataink szabadon, alacsony áron vagy ingyen megszerezhetők. A Big Data megszerezhetősége az alternatív források azonosításán múlik, minimális határköltséggel elérhető, és továbbadása vagy feldolgozása szintén költségmentes (*Shapiro–Varian* [1999], *Lambrecht–Tucker* [2015], *Sokol–Comerford* [2016]). Megjegyezzük, hogy ennek az állításnak határozottan ellentmond a Microsoft Európai Bizottság előtti indokolása, amelyet még 2010-ben a Microsoft/Yahoo! stratégiai összefonódás kapcsán szolgáltatott: eszerint a hirdetőkhöz való hozzáférés, azaz az online hirdetések piacán komoly belépési (a piacirészesedés-növelési) korlátokkal kell szembesülni, amelyek elsősorban a nagy méretű fogyasztói adatok összegyűjtéséből és fejlesztési költségekből adódnak.⁵⁵

Ezt az álláspontot elsősorban azért bírálják, mert az két, elhatárolható jelenséget kapcsol össze: az adat megszerzését és egy, a szolgáltatás „kifizetődő” működéséhez elegendő mennyiségű adathalmozást. Az adatinformáció pénzzé tételéhez ugyanis szükség van arra, hogy a hirdetőknak megérje megfizetni az adathalmazhoz való hozzáférést. Amennyiben a „kritikus adattömeg” elérésére nincs lehetőség, a szolgáltatás nem lesz kifizetődő, ezáltal kérdésessé válik, ami közvetlen hatással lesz a felület másik oldalán nyújtható innovációra, árszervezésre és fogyasztói jólétre.

A *harmadik érv* szerint akkor sem indokolt a szabályozó beavatkozása, ha egy online felület tulajdonosai, akik nagy adathalmaz fölött rendelkeznek, úgy döntenek, hogy nem fejlesztik – időlegesen vagy véglegesen – szolgáltatásukat. Figyelembe véve, hogy egy vállalkozásnak joga van arra, hogy kedvezőtlen profitkialátások esetén költségoptimalizálást szem előtt tartva ne fejlesszen, nehezen indokolható a szabályozó esetleges előíró magatartása (különös tekintettel arra, hogy a „legjobb termék vagy szolgáltatás” meghatározása szubjektív) (*Sokol–Comerford* [2015] 9. o.).

⁵⁴ A közösségi gazdaságban az egyik legfontosabb tényező a hírnév kialakítása. E nélkül nem épül ki bizalom a fogyasztókban, és a tőkeköltség sem térül meg (*Ransbotham* [2015]).

⁵⁵ Akkoriban Microsoft ezt több milliárd dollárra becsülte (*Microsoft/Yahoo!-ügy* [2010] 111. pont).

Az adatok nem kizárólagos jellege mellett érvelők legmegalapozottabb érve az adatok naprakészségének a hangsúlyozása: az érvelés szerint hiába rendelkezik egy felületalapon működő vállalkozás nagy adatmennyiséggel, ha az abban található adatok nem tükrözik az hozzájuk illeszthető fogyasztók legújabb szokásait. A régi „fogyasztói tulajdonságokért” nem éri meg fizetni a hirdetőknél. Az új belépőknek tehát nem elsősorban nagy mennyiségű, hanem a releváns adatokat kell a felhasználókról gyűjteni és azokat hatékonyan rendszerezni (*Chiou–Tucker* [2014], *Shepp–Wambach* [2016]).

Összességében, a Big Data egyes folyamatlemei – összegyűjtés, elemzés, feldolgozás, pénzzé tétel – egyenként nem értékelhetők versenyelőnyként. Az adatkezelés mérnöki, rendszerszervezési és értékesítési tevékenységei a meghatározók: ezek képesek versenyelőnyt kialakítani (*McAfee–Brynjolfsson* [2012], *Bughin és szerzőtársai* [2010]).

A szoros versenyjogi felügyelet mellett érvelők ♦ A beavatkozás mellett érvelők szerint a Big Datával kapcsolatban több okból is kívánatos a versenyjogi felügyelet (lásd legújabban *Cowen* [2016]). Ilyen indokok a hálózati hatások jelenléte és azok versenykorlátozó tulajdonsága, a Big Data magas belépési korlátai, valamint az adatokat felhalmozó óriások innovációt korlátozó hatása (*Grunes–Stucke* [2015b]). A beavatkozás mellett szól még az összefonódásokkal kapcsolatos adatvédelmi problémák felmerülése is (a fúzió következtében túl alacsonnyá válhat az adatvédelmi törvényben előírt mérték, a versenyhatóságnak szigorúbban kell elemezni a tranzakciót) (*Cowen* [2016]). Véleményünk szerint meggyőző érvelés a beavatkozás mellett a különböző igényű és preferenciájú fogyasztói csoportok kiszolgálásának az igénye.

Az ilyen, fogyasztói szokások alapján történő különbségtétel egy keresleti ár rugalmasság vizsgálatánál összetettebb piaci elemzést kíván, hiszen a fogyasztói szokásokban számos olyan viselkedés-gazdaságtani megközelítést igénylő elem is található, amelyek empirikus elemzéséhez szükség lehet a Big Datához való hozzáférésre. (Egy hasonló példára utal röviden *Cowen* [2016]). A rosszul megítélt fúzió esetében ez a szolgáltatás színvonalának csökkenéséhez vezethet, mert az igényesebb fogyasztókat az új vállalkozásnak már nem kell kiszolgálania. Különösen igaz ez az adatvédelemmel szemben érzékenyebb fogyasztók csoportjára.

Másik indok a szorosabb versenyjogi felügyeletre a Big Datával kapcsolatos hálózati hatások jelenléte. A hálózati hatások közösségi szerveződésekben és felületeken komolyan érezhetők. Az egyre nagyobb tábor egyre nagyobb számú felhasználót vonz. A Facebook felhasználóinak száma például 2008 és 2016 között 100 millióról 1 milliárd 654 millióra nőtt, immár évek óta negyedévenként tartósan 60 millióval emelkedik.⁵⁶ A hálózati hatás következtében ezt a növekedést bármilyen új közösségi oldalnak igen nehéz reprodukálnia. A LinkedIn közösségi oldalnak 2009 és 2016

⁵⁶ <http://www.statista.com/statistics/264810/number-of-monthly-active-facebook-users-worldwide>.

között 37 millióról 433 millióra sikerült növekedni, amely impresszív, de a Facebook növekedésétől például messze elmarad.⁵⁷ A felhasználók számában való növekedés halmozottan jelent adatsnövekedést is, ami méret- és termékgazdaságossági okok miatt nagymértékben vonzza a hirdetőköt.

Adatvédelem vagy versenyjog?

A Big Data-jelenségnek másik központi eleme a fogyasztói adatok gyűjtése és az adatok felhasználása. A folyamat adatvédelmi kérdései – a személyes adatok biztonságát védő szakpolitikával párhuzamosan – a versenyjog alkalmazásának lehetőségét is felvetik.⁵⁸

Az adatvédelmi kérdések megoldásaként a versenyjog alkalmazásának támogatói a növekvő adatsűrűségben rejlő biztonsági veszélyeket, valamint a viselkedés-gazdaságtani szempontból⁵⁹ is érdekes adatkontrollal kapcsolatos veszélyeket hangsúlyozzák (*Harbour–Koslov* [2010], *Grunes–Stucke* [2015a], [2015b]). A közgazdasági érvelést használók pedig emellett kiemelik, hogy a növekvő adatsűrűség megfelelő garanciákkal ellátott használata fejlettebb szolgáltatásokhoz és nulla áras termékekhez vezet, így indokolt a versenypolitikai szabályozás (*Acquisiti–Varian* [2005], *Goldfarb–Tucker* [2010]).

Egy, a téma technikai mivoltát tekintve réginek tekinthető tanulmány azonban érdekes megállapításokat tesz az adatvédelem és az internetes adathasználat következtében kialakuló digitális marketing lehetőségeivel kapcsolatban: az internethasználók nem rendelkeznek teljes értékű információkkal az online tevékenységüket illetően, és mindössze elenyésző részük hajlandó fizetni a saját adatai védelméért (*McDonald–Cranor* [2010]). A kutatás szerint az internetet használók jelentős része vélekedett úgy, hogy az online marketing invazív. Ennek, valamint a digitális marketing/adatvédelem viszony ismeretében kijelenthető, hogy a Big Data ezen a területen is szabályozási fejlődés előtt áll.⁶⁰

Van lehetőség egy megközelítésre is, ha az adatvédelem kérdéskörét mint nem ár alapú versenyelemet vizsgáljuk: a nulla áras piacokon minden, az árhoz szorosan nem rendelhető tényező fontos versenyformálónak válhat, amennyiben a vállalkozás képes

⁵⁷ <http://www.statista.com/statistics/274050/quarterly-numbers-of-linkedin-members>.

⁵⁸ Például az Európai Parlament 2014-es javaslata, amely a nagy adatsűrűséggel rendelkező online felületek szabályozását – feldarabolását – „javasolta”. Az említett javaslattal szemben a cikk szerzője több fórumon érvelt (lásd Európai Parlament ITRE-Bizottsági meghallgatás, 2015).

⁵⁹ Remek áttekintő ebben a témában: *Acquisiti és szerzőtársai* [2014].

⁶⁰ Ez a következőt jelenti: 1. az adatvédelem kérdése kontextusfüggő (kinek és mit adunk ki), 2. az adatvédelemmel kapcsolatos preferenciák heterogének, 3. a legtöbb felhasználó nincs tisztában azzal, hogy milyen adatot és milyen mértékben gyűjtenek az interneten, valamint ezeket milyen mértékben használják digitális marketingre.

megfelelően differenciálni, és ezt a fogyasztók el is fogadják (*Ohlhausen–Okuliar* [2015]). A vállalkozások az áralapú verseny hiányában arra kényszerülnek, hogy a saját rendszerük biztonsága mellett érveljenek, szolgáltatásukat így különböztessék meg. Az iPhone-nal kapcsolatos rendszerhez való hozzáférést kérvényező FBI kérésének eleget nem tevő Apple magatartása tipikusan ilyennek tekinthető (*Apple...* [2016]). A végső kérdés, amit a versenyhatóságnak kell eldönteni: az adatvédelemben történt sérelem mikor tekinthető – a fogyasztókhoz csoportosan kapcsolható (és jólétben csökkenést előidéző) – versenyjogi alapú jogsértésnek. Amennyiben ez nem állapítható meg, a fogyasztóvédelem vagy az adatvédelmi szabályok alkalmazása helyénvalóbb.

Az viszont nyugalommal állítható, hogy a gyakori „versenyjog vagy adatvédelem, de semmiképpen a kettő együtt” érvelés pontatlan. Bár legtöbb esetben egy egyszerű adatvédelmi probléma nem okoz versenyproblémát, a Big Datával kapcsolatban érdemes egy újabb megközelítést alkalmazni. Ahogy említettük, a nem ár alapú versenyben az adatvédelemnek pénzben kifejezhető értéke van, és ezt egy vállalkozások közötti összefonódás pontosan ki tudja fejezni. Például a Facebook/WhatsApp-fúzió – annak ellenére, hogy utóbbinak bevételi tevékenysége nem volt – a felvásárlónak saját éves bevételéhez képest sokszoros értéket ért. Amennyiben Google, Facebook, Apple, Twitter – vagy bármelyik nagyobb adathalmazmal rendelkező digitális felület tulajdonosa – olyan felvásárlást kezdeményezne, amelyben a felvásárolt adatvédelmi biztonsági szolgáltatást nyújt, a nem ár alapú verseny sérülne.⁶¹ Következésképpen, a nemrég bejelentett Microsoft/LinkedIn-összefonódás ezt a kérdést érinteni fogja (*LinkedUp* [2016]).

Az adatvédelemhez kapcsolható kérdés a fogyasztói adatok elemzése következtében olyan magatartás tanúsítása, amely az egyes, sérülékenyebb csoportokat hátrányosabb helyzetbe hozza (de a tudatosabb fogyasztókat nem érinti).⁶² Az adatok pontosabb és nagyobb felhasználói bázis alapján való elemzése azonban versenyelőnyt is jelent. Ezt a versenyelőnyt pedig nem elsősorban az adatbirtokosok, hanem a kifinomultabb elemzési rendszerrel működő vállalkozások is magukénak tudhatják.⁶³

⁶¹ Az adatvédelmen alapuló verseny fejlődő, de nem új jelenség. Több olyan piacon, ahol az ár mellett más tényezők is befolyásolják az értékesítést (kapcsolt piacokon), az adatvédelem – más tényezőkhöz hasonlóan – fontos eleme a versenynek.

⁶² Az *FTC Report* [2016] szerint a nagy adathalmazmal rendelkező vállalkozások „túl jól” ismerik a fogyasztóikat, s ezt az ismeretanyagot a védtelenebb fogyasztók sérelmére fogják felhasználni (*suckers' list*).

⁶³ Kritikaként fontos azonban megemlíteni, hogy a digitális adatokhoz kapcsolódó előnyök és az ennek a következtében azonosítható piaci erőfölény, valamint a piaci erőfölény versenyjogellenes kihasználása (például árdiszkrimináció) közötti kapcsolat egyelőre közgazdaságilag nem bizonyított. Mint ahogy az sem, hogy az esetlegesen adatvédelmet védő jogszabályok ténylegesen növelik az egyén jólétét (*Acquisti és szerzőtársai* [2014]).

ÖSSZEFOGLALÁS

Az utóbbi három évben megnőtt az adatalapon működő internetes felületek száma, s így az adatokkal kapcsolatos versenyjogi kérdések is gyakrabban jelennek meg. A technológia fejlődése miatt ma már gyorsabban, nagyobb mennyiségben és több variációs lehetőségben, valamint nagyobb értékben lehet adatokat gyűjteni és kezelni. Az adathalmazást érintő, versenyjogalapú érvek és ellenérvek nem új keletűek (*Report to the President* [2014]). A fogyasztók adatainak a gyűjtésből, kezeléséből és hasznosításából eredő bevételek generálása a legtöbb online, kétoldali platformnak lehetősége. Egyesek szerint ez méretgazdaságossági szempontból jelentős, mert javítja a vállalkozás működési hatékonyságát (*Lambrecht–Tucker* [2015]).

Mások szerint viszont versenyjogi szempontból aggasztó, mert versenyellenes magatartásra ösztönzi az adathalmaz tulajdonosait, hiszen az adatbirtokosok az adathalmazhoz való hozzáférést korlátozhatják, aminek következtében kizárhatják a verseny lehetőségét az adathalmaz piacán (*Newman* [2014], *Grunes–Stucke* [2015b]). Ilyenkor a fogyasztói érdeksérelem nem elsősorban egy szolgáltatás árában jelenik meg – hiszen legtöbbször nulla áras piacokról van szó –, hanem az innováció elmaradásában, a választási lehetőségek csökkenésében és a szolgáltatások minőségének a stagnálásában. A választási lehetőségek csökkenésén – többnyire – egy hasonló szolgáltatást ajánló vállalkozás elmaradt piaci belépését értjük. Mint láttuk, a fenti gondolatmenet érvei és ellenérvei fogalmilag, közgazdaságilag és jogilag támadhatók. A digitális piacok folyamatos változása miatt ebben (a *terminus technicusokat* illetően) a közeljövőben mindenki számára elfogadható és hosszú távú változás nem várható.

Az egyetlen ésszerű megoldás, ha elfogadjuk, hogy egyes technológiai piacokat nem lehet teljes bizonyossággal kiszámítani: a felhasználó nem fog mindent előre tudni (transzparencia, kiszámíthatóság hiánya), „cserébe” a szolgáltató a portfólióját kénytelen gyakran változtatni (keresleti oldal ereje, árrugalmassága). A szabályozónak pedig el kell fogadnia, hogy nem képes a Big Datát érintő potenciális versenykérdésekben a bevált sablonokat alkalmazni (posztchicagói rendszer tökéletlensége, viselkedés-gazdaságtan és az empirikus kutatások szerepe). Egy gyakran változó, dinamikus piacon a piac felügyeletéért felelős szervezetnek ezt tudomásul kell venni.

Akinek nagyobb adatmennyiség áll rendelkezésére, nagyobb a lehetősége is arra, hogy az online hirdetések piacán bevételekre tegyen szert (hiszen a hirdető az a felületet választja, amely pontosabb fogyasztói elérést tesz lehetővé), ezáltal pozícióját erősítheti. Amennyiben elfogadjuk azt az érvelést, hogy a monetizáció következtében a nulla áras szolgáltatások fenntartásához szükség van rendszeres bevételekre a felület másik oldalán, egyben támogatjuk azt a gondolatmenetet is, hogy a felületek fenntarthatósága csak az egyik oldal folyamatosan növekedő árbevétele mellett lehetséges, hiszen ez biztosítja az állandó innovációt, egyre személyre szabottabb – de változatlanul ingyenes – szolgáltatást a felület másik oldalán. Ha a szabályozó a fogyasztói adatokat tartalmazó Big Datában korlátozást írna elő, a másik oldalon az

árak emelkednének és a fogyasztói jólét csökkenne, hiszen a felület ezen oldala nem tudná biztosítani a rendszeres megújulást, egyéb – hasonlóan működő – felületek pedig a versenykényszert (*Edlin–Harris* [2013]). Azt azonban kiemeljük, hogy nem létezik minden Big Data-piacra alkalmazható modell: minden magatartást egyedi-leg, részletesen és a versenyre ható tényezők fényében kell megítélni (*Ohlhausen* [2016]). Ebben azonban a hagyományos piacokhoz képest semmi új nincs. Talán annyi, hogy az elemzésnek itt gyorsabbnak, célzottabbnak, a hatósági döntésnek pedig dinamikusnak kell lennie.

A versenyhatóság egy lehetősége és egy feladata emelhető ki. Feladata, hogy információtechnológiai szakembereket, viselkedési közgazdászokat és versenyz-gaságtanban jártas jogászokat alkalmazzon. Ajánlatos egy – amerikai példát követ-ve – speciális digitális felületi akciócsoport kialakítása. A hatóság lehetősége pedig, hogy azokra az ügyekre összpontosítsa a szakembercsoportokat, ahol a legnagyobb fogyasztói érdeksérelem valószínűsíthető, ami pedig egyszerűen alapulhat – szemben a korábbi diszkrecionális jogkörrel – az érintett fogyasztók számán.⁶⁴

⁶⁴ Meg kell jegyeznünk, hogy a versenyjog betartatásának egyik legfontosabb eleme lehet a 2017. ja-nuár elsejétől mind elsődleges, mind követő jellegű keresetek indítása a versenyjogi jogsértésekkel kapcsolatban. Az Egyesült Államokban a digitális felületekkel kapcsolatos versenyjogi, adatvédelmi és biztonsági jogviták nagy része a bíróságokon zajlik. Egy ilyen rendszer hasznossága, a közhatósági jogkört segítő, felbecsülhetetlen.

IRODALOM

- ACQUISTI, A.–TAYLOR, C.–WAGMAN, L. [2014]: The Economics of Privacy. *Journal of Economic Literature*, Vol. 54. No. 2. 442–492. o.
- ACQUISTI, A.–VARIAN, H. [2005]: Conditioning prices on purchase history. *Marketing Science*, Vol. 24. No. 3. 367–381. o.
- APPLE... [2016]: Apple vs. the FBI: A complete timeline of the war over tech encryption. *Digital Trends*, április 3. http://www.digitaltrends.com/mobile/apple-encryption-court-order-news/#:WXQ-DUD9GRA_jA.
- ARMSTRONG, M. [2006]: Competition in Two-Sided Markets. *The RAND Journal of Economics*, Vol. 37. No. 3. 668–691. o.
- ARTHUR, B. [1989]: Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *Economic Journal*, Vol. 97. No. 642–665
- AVERITT, N.–LANDE, R. H. [1997]: Consumer Sovereignty: A Unified Theory of Antitrust and Consumer Protection Law. *Antitrust Law Journal*, Vol. 65. No. 3. 713–756. o.
- BAMBURY, P. [2006]: A taxonomy of internet commerce. *First Monday*, Special Issue No. 6. Commercial applications of the internet <http://journals.uic.edu/ojs/index.php/fm/article/view/624/545>.
- BELÉNYESI PÁL [2015]: A digitális piacok időszerű versenyjogi vonatkozásai. A digitális piacokra vonatkozó joggyakorlat és a kapcsolódó joggazdasági megfontolások összehasonlítása az Egyesült Államokban és az Európai Unióban. A Gazdasági Versenyhivatal részére készített kutatás. http://www.gvh.hu/data/cms1033315/12_Belenyesi_Pal_a_digitalis_piacok.pdf.
- BELÉNYESI PÁL [2016]: Digitális és technológiai piacok és közgazdasági kérdései. Megjelent: *Tóth András* (szerk.): *Technológia jog. Új globális technológiák jogi kihívásai*. Patrocinium Kiadó, Budapest, 7–26. o.
- BOYD, D.–CRAWFORD, K. [2012]: Critical Questions for Big Data. *Information. Communication and Society*, Vol. 15. No. 5. 662–679. o.
- BRESSAN, A. A. [2015]: Big Data as a Revolutionary Tool in Finance. *Journal of Financial Innovation*, Vol. 1. No. 2.
- BRUCE, E.–SOLLINS, K.–VERNON, M.–WEITZNER, D. [2015]: Big Data Privacy Scenarios. *DSPACE@MIT*, <http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/99127>.
- BUGHIN, J.–CHUI, M.–MANYIKA, J. [2010] Clouds, big data, and smart assets: Ten tech-enabled business trends to watch. *McKinsey Quarterly*, Vol. 56. No. 1. 75–86. o.
- CAMERER, C.–LOEWENSTEIN G. [2002] *Behavioural Economics: Past, Present and Future*. [http://nowandfutures.com/d2/BehavioralEconomics\(conventional\)ribe239.pdf](http://nowandfutures.com/d2/BehavioralEconomics(conventional)ribe239.pdf).
- CHALLENGES FOR COMPETITION POLICY... [2015]: Challenges for Competition Policy in a Digitalised Economy. Study for the ECON Committee of the European Parliament. Directorate-General for Internal Policies, Policy Department. https://www.researchgate.net/publication/290429309_Challenges_for_Competition_Policy_in_a_Digitalised_Economy.
- CHIOU, L.–TUCKER, C. [2014]: Search engines and data retention: Implications for privacy and antitrust. *MIT Sloan Research Paper*, No. 5094-14. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2441333.
- COLE, M. [2015]: Ordoliberalism and its influence on EU tying law. *European Competition Law Review*, Vol. 36. 255–262. o.

- COWEN, T. [2016]: Big Data as a Competition Issue: Should the EU Commission's Approach Be More Careful? *European Networks Law and Regulation Quarterly*, Vol. 4. No. 1. 14–23. o.
- DIGITAL FUTURE ... [2011]: The 2011 Digital Future Report Surveying. The Digital Future Year Ten. Ten Studies 2000–2010: A Portrait of Americans on the Internet. Center for the Digital Future USC Annenberg School for Communication and Journalism. Los Angeles, CA. http://www.digitalcenter.org/wp-content/uploads/2012/12/2011_digital_future_report-year10.pdf.
- DIGITAL FUTURE ... [2010]: The 2010 Digital Future Report Surveying. The Digital Future Year Nine. A Decade of Exploring the Digital Realm. Center for the Digital Future USC Annenberg School for Communication and Journalism. Los Angeles, CA. http://www.digitalcenter.org/wp-content/uploads/2012/12/2010_digital_future_report-year9.pdf.
- EB [2006]: A bizottság határozata (2005. június 15.) az EK-Szerződés 82. cikkének és az EGT-megállapodás 54. cikkének megfelelő eljárással kapcsolatban (COMP/A.37.507/F3–AstraZeneca-ügy) 2006/857/EK, HL, november 30. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006D0857&from=EN>.
- EB [2015a]: Antitröszt-szabályozás: A Bizottság vizsgálatot indít az e-kereskedelmi ágazatban. Sajtóközlemény, IP/15/4921. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4921_hu.htm.
- EB [2015b]: Antitröszt-szabályozás: A Bizottság elmarasztalja a Google ár-összehasonlító alkalmazását, és külön hivatalos vizsgálatot indít az Android kapcsán. Sajtóközlemény. Európai Bizottság, Brüsszel, április 15. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4780_hu.htm.
- EC [2010]: Mergers: Commission clears Microsoft's proposed acquisition of the Yahoo search business IP/10/167. European Commission, Brüssze, február 18. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-10-167_en.htm.
- EDLIN A. S.–HARRIS, R. G. [2013]: The Role of Switching Costs in Antitrust Analysis: A Comparison of Microsoft and Google. *Yale Journal of Law and Technology*, Vol. 15. No. 2. 169–213. o. <http://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1087&context=yjolt>.
- EINAV, L.–LEVIN, J. [2014]: Economics in the Age of Big Data. *Science*, 346. <http://web.stanford.edu/~leinav/pubs/Science2014.pdf>.
- EKBIA, H.–MATTIOLI, M.–KOUPEL, I.–ARAVE, G.–GHAZINEJAD, A.–BOWMAN, T.–SURI, V. R.–TSOU, A.–WEINGART, S.–SUGIMOTO, C. R. [2015]: Big Data, bigger dilemmas: A critical review. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, Vol. 66. No. 8. 1523–1545. o.
- EU [2016a]: Európai Parlament és a Tanács (EU) 2016/679 rendelete (2016. április 27.) a természetes személyeknek a személyes adatok kezelése tekintetében történő védelméről és az ilyen adatok szabad áramlásáról, valamint a 95/46/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről (általános adatvédelmi rendelet), HL L 119., május 4. 1–88. o.
- EU [2016b]: Európai Parlament és a Tanács (EU) 2016/679 rendelete (2016. április 27.) a természetes személyek Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2016/680 irányelve (2016. április 27.) a személyes adatoknak az illetékes hatóságok által a bűncselekmények megelőzése, nyomozása, felderítése, a vádeljárás lefolytatása vagy büntetőjogi szankciók végrehajtása céljából végzett kezelése tekintetében a természetes személyek védelméről és az ilyen adatok szabad áramlásáról, valamint a 2008/977/IB tanácsi kerethatározat hatályon kívül helyezéséről, HL L 119. május 4. 89–131. o.

- EVANS, D. [2008]: Antitrust Issues Raised by the Emerging Global Internet Economy. Vol. 102. Northwestern University School of Law – Northwestern University Law Review Colloquy, Vol. 102. 285–306. o.
- EVANS, D. [2013]: Attention Rivalry Among Online Platforms. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 9. No. 2. 313–357. o.
- EVANS, D.–NOEL, M. [2008]: The Analysis of Mergers that Involve Multisided Platform Businesses. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 4. No. 3. 663–695. o.
- EVANS, D.–SCHMALENSSEE, R. [2007]: The Industrial Organization of Markets with Two-Sided Platforms. *Competition Policy International*, Vol. 3. No. 1. <https://wiki.aalto.fi/download/attachments/38374131/SSRN-id987341.pdf>.
- EVANS, D.–SCHMALENSSEE, R. [2012]: The Antitrust Analysis of Multi-Sided Platform Businesses. Chicago Institute for Law and Economics Working Paper, No. 623 http://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1482&context=law_and_economics.
- FTC [2013]: Google Agrees to Change Its Business Practices to Resolve FTC Competition Concerns In the Markets for Devices Like Smart Phones, Games and Tablets, and in Online Search. Landmark Agreements Will Give Competitors Access to Standard-Essential Patents. Advertisers Will Get More Flexibility to Use Rival Search Engines. <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2013/01/google-agrees-change-its-business-practices-resolve-ftc>.
- FTC [2015] Statement of Chairwoman Edith Ramirez, and Commissioners Julie Brill and Maureen K. Ohlhausen regarding the Google Investigation. Március 25. <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2015/03/statement-chairwoman-edith-ramirez-commissioners-julie-brill>.
- FTC REPORT [2016]: Big Data. A Tool for Inclusion or Exclusion? Understanding the Issues. FTC Report, Federal Trade Commission, január, <https://www.ftc.gov/system/files/documents/reports/big-data-tool-inclusion-or-exclusion-understanding-issues/160106big-data-rpt.pdf>
- GOLDFARB, A.–TUCKER, C. [2010]: Privacy Regulation and Online Advertising. *Management Science*, Vol.57. No. 1. 57–71. o.
- GRAVES J. T.–ACQUISTI, A.–CHRISTIN, N. [2016]: Big Data and Bad Data: On the Sensitivity of Security Policy to Imperfect Information. *The University of Chicago Law Review*. Vol. 83, No. 1. 117–137. o.
- GRUNES, A. P.–STUCKE, M. E. [2015a]: No Mistake About It: The Important Role of Antitrust in the Era of Big Data. Online; University of Tennessee Legal Studies Research, Paper No. 269. http://www.americanbar.org/content/dam/aba/publishing/antitrust_source/apr15_grunes_4_22f.authcheckdam.pdf.
- GRUNES, A. P.–STUCKE, M. E. [2015b]: Debunking the Myths over Big Data and Antitrust. *CPI Antitrust Chronicle*, május, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2612562.
- HARBOUR P. J.–KOSLOV T. I. [2010]: Section 2 in a Web 2.0 World: An Expanded Vision of Relevant Product Markets. *Antitrust Law Journal*, Vol. 76. No. 3. 769–797. o.
- KERBER, W. [2016]: Digital Markets, Data, Privacy: Competition Law, Consumer Law, and Data Protection. MACIE paper Series, No. 2016/3. https://www.uni-marburg.de/fb02/makro/forschung/magkspapers/paper_2016/14-2016_kerber.pdf.
- KOLTAY GÁBOR–VINCZE JÁNOS [2009]: Fogyasztói döntések a viselkedési közgazdaságtan szemszögéből. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 6. sz. 495–525. o.

- LAMBRECHT, A.–TUCKER, C. [2015]: Can Big Data Protect a Firm from Competition? Working Paper, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2705530>.
- LERNER, A. V. [2014]: The Role of “Big Data” in Online Platform Competition. Working Paper. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2482780.
- LIEBOWITZ, S.–MARGOLIS, S. [1995]: Path Dependence, Lock-in, and History. *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 11. No. 1. 205–226. o.
- LIEBOWITZ, S.–MARGOLIS, S. [1998]: Dismal Science Fictions – Network Effects, Microsoft, and Antitrust Speculation. *Policy Analysis*, No. 324. <http://object.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/pa324b.pdf>.
- LINKEDUP [2016]: LinkedUp. The Economist, június18. <http://www.economist.com/news/business-and-finance/21700605-it-one-most-expensive-tech-deals-history-it-may-not-be-smartest-making-sense>
- LOEWENSTEIN, G. [2000]: Emotions in economic theory and economic behavior. *American Economic Review*, Vol. 90. No. 2. 426–432. o.
- LUCAS R. [1986]: Adaptive behavior in economic theory. *Journal of Business*, Vol. 59. No. 4. 401–426. o.
- MANOVICH, L. [2011] Trending: The promises and the challenges of big social data. Megjelent: *Gold M. K. (szerk.): Debates in the Digital Humanities*. The University of Minnesota Press, Minneapolis, MN. http://www.manovich.net/DOCS/Manovich_trending_paper.pdf
- MAYER-SHONBERGER, V.–CUKIER, K. [2014]: Big Data – A revolution that will transform how we live work and think. Houghton Mifflin Harcourt.
- MCAFFEE, A.–BRYNJOLFSSON, E. [2012]: Big data: The management revolution. *Harvard Business Review*, Vol. 90. No. 11. 60–68. o.
- MCDONALD, A.–CRANOR, L. [2010]: Beliefs and behaviors: Internet users’ understanding of behavioral advertising. *Proceedings of the 2010 Research Conference on Communication, Information and Internet Policy 2010*. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1989092.
- MEYER, L. [2000]: Digital Platforms: Definitions and Strategic Value. *Communications and Strategies*. No. 38. 127–158. o.
- MORECROFT, J. [1994]: Executive Knowledge, Models, and Learning. Megjelent: *Morecroft, J.–Sternman, J. (szerk.): Modeling for Learning Organizations*. Productivity Press, Portland, 3–28. o.
- NADEL, M. [2000]: The Consumer Product Selection Process in an Internet Age: Obstacles to Maximum Effectiveness and Policy Options. *Harvard Journal of Law and Technology*, Vol. 14. No. 1. 183–266. o. <http://jolt.law.harvard.edu/articles/pdf/v14/14HarvJLTech183.pdf>.
- NEWMAN, N. [2014]: Search, Antitrust and the Economics of the Control of User Data. *Yale Journal on Regulation*, Vol. 31. No. 1. 401–452. o. <http://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1389&context=yjreg>.
- NYMAN, R.–GREGORY, D.–KAPADIA, S.–ORMEROD, P.–TUCKETT, D.–SMITH, R. [2016]: News and narratives in financial systems: Exploiting big data for systemic risk assessment. <http://cfpweb.mit.edu/wp-content/uploads/2016/09/Kapadia.pdf>.
- OECD [2009]: Two-Sided Markets. DAF/COMP 20. Directorate for Financial and Enterprise Affairs Competition Committee <https://www.oecd.org/daf/competition/44445730.pdf>.

- OHLHAUSEN, M. K. [2016]: Separate Statement of Commissioner Maureen K. Ohlhausen Big Data: A Tool for Inclusion or Exclusion? január 6. https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_statements/904483/160106bigdatarptmtkostmt.pdf.
- OHLHAUSEN, M. K.–OKULIAR, A. P. [2015]: Competition, Consumer Protection, And the Right [Approach] To Privacy. *Antitrust Law Journal*, Vol. 80. 121–156. o.
- OSTERWALDER, A.–PIGNEUR, Y. [2002]: An e-Business Model Ontology for Modeling e-Business. 15th Bled Electronic Commerce Conference e-Reality: Constructing the e-Economy Bled. Szlovénia, június 17–19.
- RANSBOTHAM, S. [2015]: Data at the Heart of the Sharing Economy. MIT Sloan Management Review, október 26, http://sloanreview.mit.edu/article/data-at-the-heart-of-the-sharing-economy/?utm_source=.
- RAPPA, M. [2011]: Business models on the web. Managing the Digital Enterprise, <http://digitalenterprise.org/models/models.html>.
- REPORT TO THE PRESIDENT [2014]: Big Data and Privacy: A Technological Perspective. Executive Office of the President President's Council of Advisors on Science and Technology, május 2014. https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/PCAST/pcast_big_data_and_privacy_-_may_2014.pdf.
- ROCHET, J.-C.–TIROLE, J. [2003]: Platform Competition in Two-Sided Markets. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 1. No. 4. o. 990–1029. o.
- ROCHET, J.-C.–TIROLE, J. [2006]: Two-Sided Markets: A Progress Report. *RAND Journal of Economics*, Vol. 37. No. 3. 645–667. o.
- RYSMAN, M. [2009]: The Economics of Two-Sided Markets. *Journal of Economic Perspectives*, Vol 23. No. 3. 125–143. o.
- SALINGER M. A.–LEVINSON, R. J. [2015]: Economics and the FTC's Google Investigation. *Review of Industrial Organization*, Vol. 46. No. 1. 25–57. o.
- SAMSON, A. (szerk.) [2014]: The Behavioral Economics Guide. <http://www.behavioraleconomics.com/BEGuide2014.pdf>.
- SHAPIRO, C.–VARIAN, H. R. [1999]: Information rules: a strategic guide to the network economy. Harvard Business Press, Boston MA.
- SHELANSKI, H. [2013]: Information, Innovation, and Competition Policy for the Internet. *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 161. 1665–1705. o.
- SHEPP N.-P.–WAMBACH, A. [2016]: On Big Data and Its Relevance for Market Power Assessment. *Journal of European Competition Law and Practice*, Vol. 7. No. 2. 120–124. o.
- SOKOL, D.–COMERFORD, R. [2016]: Does Antitrust Have a Role to Play in Regulating Big Data? Megjelent: *Blair, R. D.–Sokol, D. D.* (szerk.): Cambridge Handbook of Antitrust. Intellectual Property and High Tech. Cambridge University Press.
- STERNMAN, J. [2000]: Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World. McGraw-Hill, Boston.
- STUCKE, M.–EZRACHI, A. [2015]: When Competition Fails to Optimise Quality: A Look at Search Engines. *The Yale Journal of Law and Technology*, Vol. 18. 70–110. o. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2598128>.
- TARI ZSÓFIA [2015]: Versenyjogot érintő esetek az e-könyv piacon. *Versenytükör*, 2. sz. 61–61. o.

- THURASINGHAM, B. [2015]: Big Data Security and Privacy. Proceedings of the 5th ACM Conference on Data and Application Security and Privacy. New York, 279–280. o. <http://dx.doi.org/10.1145/2699026.2699136>.
- TUCKER D.–WELFORD, H. [2014]: Big Mistakes Regarding Big Data. The antitrust source, http://www.americanbar.org/content/dam/aba/publishing/antitrust_source/dec14_tucker_12_16f.authcheckdam.pdf.
- USHOLD, M.–KING, M. [1995]: Towards a Methodology for Building Ontologies. Workshop on Basic Ontological Issues in Knowledge Sharing, held in conjunction with IJCAI-95. Montreal, augusztus 20–25.
- VARIAN, H. R. [2014]: Big Data: New Tricks for Econometrics. Journal of Economic Perspectives, Vol. 28. No. 2. 3–28. o. <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.28.2.3>.
- WADDAMS PRICE, C.–WEBSTER, C.–ZHU, M. [2013]: Searching and Switching: Empirical Estimates of Consumer Behaviour in Regulated Markets. CCP Working Paper, 13–11.
- WARD J.–BARKER, A. [2013]: Undefined by Data: A Survey of Big Data Definitions. <http://arxiv.org/pdf/1309.5821v1.pdf>.
- WEYL, G. [2010]: A Price Theory of Multi-Sided Platforms. American Economic Review, Vol 100. No. 4. 1642–1672. o.
- WHITE HOUSE [2014]: Big Data: Seizing Opportunities, Preserving Values. https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/big_data_privacy_report_may_1_2014.pdf.
- WHITE HOUSE [2015]: Big Data: Seizing Opportunities and Preserving Values: Interim Progress Report. https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/20150204_Big_Data_Seizing_Opportunities_Preserving_Values_Memo.pdf.
- WHITE HOUSE [2016]: Big Data: A Report on Algorithmic Systems, Opportunity, and Civil Rights. https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/2016_0504_data_discrimination.pdf.
- WILSON, C. M.–GARROD, L.–MUNRO, A. [2013]: Default effects, transaction costs, and imperfect information. Economics Letters, Vol. 119. No. 2. 213–215. o.
- WILSON, C. M.–WADDAMS PRICE, C. [2010]: Do Consumers Switch to the Best Supplier? Oxford Economic Papers, Vol. 62. No. 4. 647–668. o.

Jogesetek, közlemények

- CREDIT KARMA [2014]: Credit Karma, Inc., C-4480 (F.T.C. augusztus 13.) <https://www.ftc.gov/system/files/documents/cases/1408creditkarmado.pdf>.
- FACEBOOK/WHATSAPP-ÜGY [2014]: Case No COMP/M.7217 – Facebook/WhatsApp. 03.10.2014 C(2014) 7239 final. http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m7217_20141003_20310_3962132_EN.pdf
- FTC/MYSPACE [2012]: FTC versus Myspace LLC, No. C-4369 (F.T.C. augusztus 30.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2012/09/120911myspacedo.pdf>.
- GENEWIZE [2014]: GeneWize Life Scis., Inc., No. C-4457 (F.T.C. május 8.) <https://www.ftc.gov/system/files/documents/cases/140512foruintdo.pdf>.
- GMR [2014]: GMR Transcription Servs., Inc., No. C-4482 (F.T.C. augusztus 14.) <https://www.ftc.gov/system/files/documents/cases/140821gmrdo.pdf>

- GOLDENSHORES [2014]: Goldenshores Techs., LLC, No. C-4446 (F.T.C. március 31.) <https://www.ftc.gov/system/files/documents/cases/140409goldenshoresdo.pdf>.
- GOOGLE/DOUBLECLICK – HARBOUR-STATEMENT: Dissenting Statement of Commissioner Pamela Jones Harbour. In the matter of Google/DoubleClick. F.T.C. File No. 071-0170. https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/public_statements/statement-matter-google/doubleclick/071220harbour_0.pdf.
- GOOGLE/DOUBLECLICK-ÜGY [2008]: Case No COMP/M.4731. Google/DoubleClick, Commission Decision, OJ (C2008)927. http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4731_20080311_20682_en.pdf
- MCWANE-ÜGY [2015]: McWane, Inc. *versus* F.T.C., No. 14-11363, 2015 WL 1652200, at 19 (11th Cir. április 15).
- MICROSOFT/SKYPE-ÜGY [2011]: Case No COMP/M.6281 – Microsoft/Skype. 07/10/2011 C(2011)7279. http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m6281_924_2.pdf.
- MICROSOFT/YAHOO!-ÜGY [2010]: Case No COMP/M.5727. Microsoft/Yahoo! 18/02/2010 http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/M5727_20100218_20310_261202_EN.pdf.
- NOKIA/NAVTEQ-ÜGY [2009]: Case COMP/M.4942. Nokia/Navteq, OJ [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52009XC0120\(02\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52009XC0120(02)).
- PRESS RELEASE [2012]: Fed Trade Comm'n, Spokeo to Pay \$800,000 to Settle FTC Charges Company Allegedly Marketed Information to Employers and Recruiters in Violation of FCRA. június 12. <http://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2012/06/spokeo-pay-800000-settle-ftccharges-company-allegedlymarketed>.
- PRESS RELEASE [2014]: Fed. Trade Comm'n, Two Data Brokers Settle FTC Charges That They Sold Consumer Data without Complying with Protections Required under the Fair Credit Reporting Act. április 9. <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2014/04/two-data-brokerssettle-ftc-charges-they-sold-consumer-data>.
- PRESS RELEASE [2015]: Fed Trade Comm'n, Sprint Will Pay \$2.95 Million Penalty to Settle FTC Charges It Violated Fair Credit Reporting Act. október 21. <https://www.ftc.gov/newsevents/press-releases/2015/10/sprint-will-pay-295-million-penalty-settle-ftc-charges-it>.
- REED ELSEVIER [2008]: Reed Elsevier Inc., No. C-4226 (F.T.C. július 29.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2008/08/080801reeddo.pdf>.
- STATEMENT GOOGLE/DOUBLECLICK: Statement of Federal Trade Commission Concerning Google/DoubleClick, FTC File No. 071-0170. https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_statements/418081/071220googledc-commstmt.pdf
- TOMTOM/TELE ATLAS-ÜGY [2008]: Case No COMP/M.4854. TomTom/Tele Atlas, Commission Decision, OJ (C2008) 237, 53–54. o. http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4854_20080514_20682_en.pdf
- UNITED STATES/PATH-ÜGY [2013]: United States *versus* Path, Inc., No. C-13-0448 (N.D. Cal. február 8.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2013/02/130201pathincdo.pdf>.
- UNITED STATES/SPOKEO-ÜGY [2012]: United States *versus* Spokeo Inc., No. 2-12-cv-05001-MMM-SH (C.D. Cal. június 12.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2012/06/120612spokeoorder.pdf>.

- CISCO SYSTEMS AND MESSAGENET [2013]: Judgment of 11/12/2013, Cisco Systems and Messagenet *versus* Commission Case T-79/12, MEMO 13/1137, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1137_en.htm.
- COMPETE [2013]: Compete, Inc., No. D-4384 (F.T.C. február 20.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2013/02/130222competedo.pdf>.
- TWITTER [2014]: Twitter, Inc., No. C-4316 (F.T.C. március 2.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2011/03/110311twitterdo.pdf>.
- UPROMISE [2012]: Upromise, Inc., No. C-4351 (F.T.C. március 27.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2012/04/120403upromisedo.pdf>.
- CHITIKA [2011]: Chitika, Inc., No. C-4324 (F.T.C. június 7.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2011/06/110617chitikado.pdf>.
- HTC [2013]: HTC Am., Inc., No. C-4406 (F.T.C. június 25), <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2013/07/130702htcdo.pdf>.
- FACEBOOK [2012]: Facebook, Inc., No. C-4365 (F.T.C. július 27.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2012/08/120810facebookdo.pdf>.
- FANDANGO [2014]: Fandango, LLC, No. C-4481 (F.T.C. augusztus 13.) <https://www.ftc.gov/system/files/documents/cases/140819fandangodo.pdf>.
- GOOGLE [2011]: Google Inc., No. C-4336 (F.T.C. október 13.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/2011/10/111024googlebuzzdo.pdf>.
- Time Warner Cable, No. 13-cv-8998 (S.D.N.Y. december 20.) <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/cases/131219timewarnerstip.pdf>.
- SNAPCHAT [2014]: Snapchat Inc., C-4501 (F.T.C. december 23.) <https://www.ftc.gov/system/files/documents/cases/141231snapchatdo.pdf>.

ÁLLÍTSÁTK MEG LEVIATÁNT!

A „versenyellenes cél” új fogalma a versenyjogban

A közelmúltig a versenyellenes cél fogalma a versenyjogászok veszélyes, de megbízható eszköze volt. Az elmúlt időszakban azonban e fogalom olyan korszakot nyitott meg, ahol a megállapodások sommásan, gazdasági elemzés nélkül megtilthatók. Ez nemcsak a fogalom érdemét veszi el, hanem komoly veszélyeket rejt magában a versenyjogi jogalkalmazás számára. A tanulmány bemutatja a versenyellenes cél régi fogalmát, kitér ennek megfelelőjére az Egyesült Államok versenyjogában (*per se* jogellenes megállapodások), elemzi a versenyellenes cél intézményének magyar versenyjogi gyakorlatát, az európai versenyjogi fogalom cseppfolyóssá válását, majd ennek lecsapódását a horizontális információcserére. A tanulmány a versenyellenes céllal kapcsolatos joggyakorlat következményeinek bemutatásával és értékelésével zárul.

Professzor: Kérem, részleteiben elemezze (büntetőjogi szempontból) a következő tényállást. A emberölési szándékkal kilöki a sértettet egy épület negyedik emeletéről. A második emeleten *B* szórakozásból kilő engedellyel tartott lőfegyverével az ablakon, és véletlenül eltalálja a sértettet, akivel a golyó még azelőtt végez, hogy földet ért volna. *C* megtalálja a sértett holttestét az utcán, és abban a hiszemben, hogy még él, szíven szúrja egy törrel. *Vizsgáló:* Professzor Úr, szerintem az ilyesmit büntetni kellene.¹

BEVEZETÉS

Köztudomású, hogy a versenyjogi szabályok alkalmazását át- meg áthatja a közgazdaságtan: a megállapodások nagy része csak közgazdasági hatásuk alapján ítéltető meg. Az, hogy engedélyezhető-e egy vállalati fúzió, vagy visszaélő magatartást folytat-e egy erőfölényes vállalkozás (sőt magának az erőfölénynek a fennállta), jellemzően csak a piaci háttér részletes elemzése alapján állapítható meg. Ez rengeteg bizonytalansággal terheli a versenyjogi jogalkalmazást, és komoly jogbiztonsági problémákat vet fel. A vállalkozások piaci magatartásuk kialakítása során nagyon nehezen képesek megfelelni az „attól függ” szabályoknak. Ez a bizonytalanság azonban a piac átfogó szabályozásának szükségszerű velejárója, hiszen a sommás szabályok használata

¹ Köszönöm *Várady Tibornak*, akadémikusnak, a CEU emeritus professzorának, hogy megosztotta velem a fenti anekdotát.

minden bizonnyal sokkal nagyobb társadalmi károkkal járna, mint amilyeneket a jogalkalmazási és megfelelési bizonytalanság okoz.

A fentiekre tekintettel a versenyjogban különösen nagy értéket képviselnek a konkrét fogódzót adó szabályok, amelyeket tisztán „jogi módszerekkel” lehet alkalmazni, és amelyek érdekében nem kell a piaci hátteret megvizsgálni. Ezen fogódzók egyik körét jelentik a versenyjogi menedékek (*safe harbours*), amelyek segítségével többé-kevésbé pontosan körülhatárolható a versenyszabályokat biztosan nem sértő megállapodások egy bizonyos köre. Ilyen a *csekély jelentőségű megállapodásokra* vonatkozó szabály vagy a *csoportmentességi rendeletek*. Fordított módon azonban ugyanilyen bizonyosságot ad a *versenyellenes cél* intézménye: ennek segítségével azon megállapodások határolhatók körül, amelyek megkötésétől mindig tartózkodni kell, noha ezen a körön kívül is találhatók szép számmal versenyjogellenes megállapodások. Amennyiben azonban egy vállalkozás nem köt versenyellenes célú megállapodást, bízhat benne, hogy elkerüli a versenyjog által jelentett legnagyobb bírság fenyegetettségét.

Ez nemcsak az európai versenyjog(ok)ra jellemző sajátosság: ugyanezzel a megközelítéssel találkozunk az Egyesült Államok versenyjogában (*antitrust law*) *per se* jogellenesség néven.²

A közelmúltig a versenyellenes cél fogalma a versenyjogászok veszélyes, de megbízható eszköze volt: noha következményeire tekintettel tiszteletet parancsolt, működését ki lehetett számítani, és a megállapodás jellege szerint viszonylagos bizonyossággal meg lehetett állapítani, hogy melyik megállapodás versenyellenes célú, és melyiket kell a hatása szerint megítélni. Az intézmény működése kategóriaépítésen alapult: a versenyjogban volt egy bővíthető, de viszonylag kimerítő felsorolás a kőkemény (*hardcore*) versenykorlátozásokról, amelyet a gyakorlat a versenyellenes cél általános fogalma alapján dolgozott ki. Ezt az általános, konkrét ügyekben nehezen alkalmazható (úgy is mondhatnánk: meghatározhatatlan) fogalmat a versenyjog arra használta, hogy kialakítsa a megállapodások kategóriáit, amelyeket aztán konkrét ügyekben alkalmaztak. Versenyellenes célú megállapodás esetén nem volt szükség a piaci következmények figyelembevételére. Nagyon leegyszerűsítve: a versenyjogi elemzés a szerződéses okirat négy sarka között maradt, mivel elegendő volt azt megállapítani, hogy a felek miben állapodtak meg, és az valamelyik versenyellenes célú kategóriába tartozik-e; a piaci kontextus figyelembevétele legfeljebb a megállapodás értelmezése és megértése szempontjából merült fel.

Az elmúlt időszakban azonban a versenyellenes cél fogalma elvesztette ezt a fajta működési elvét, és egy olyan korszakot nyitott meg, ahol a „nem szerethető” vagy

² Van egy különbség az amerikai *per se* szabály és az uniós versenyjog *versenyellenes cél* fogalma között: elviekben a versenyellenes célú megállapodások is részesülhetnek az EUMSZ 101. cikkének 3. bekezdésében található egyedi mentességben, noha ez inkább csak egy elvi lehetőség (Nagy [2013a] 125. o.)

„nem szimpatikus” megállapodások sommásan, gazdasági elemzés nélkül, megtilthatók. Ezzel pedig nemcsak a versenyellenes cél fogalmának értelme veszett el, hanem az egy olyan elszabadult ágyúgolyóvá vált, amely komoly károkat okoz a versenyjogi jogalkalmazás számára.

A versenyellenes cél európai versenyjogi fogalmának napjainkban tapasztalt és sokak által kritizált inkohereanciája magyar hatás eredménye. Azt mondhatjuk, hogy míg általános tendenciaként az európai versenyjog befolyásolja a nemzeti versenyjogok fejlődését, ebben a kérdésben mindez fordítva történt. A kétséges dicsőséget a magyar versenyjog számára a C-32/11. sz. Allianz Hungária-ügy (lásd *EBHT* [2013], a továbbiakban Allianz-ügy) hozta, ahol az Európai Bíróság lényegében átvette a GVH értelmezését. A magyar versenyjogban a versenyellenes cél fogalmának értelmezése sohasem volt teljes mértékben koherens. Ez az intézmény a magyar versenyjogban mindig is képlékenyebb volt, mint az Európai Unió vagy az Egyesült Államok versenyjogában. Ráadásul a GVH már nagyon korán sajátos gyakorlatot alakított ki azzal, hogy a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvényben³ (a továbbiakban: Tptv.) nevesített (példálózó jelleggel felsorolt) tiltott megállapodásokat vélelmezetten versenyellenesnek minősítette. Ez azért okozott komoly problémát, mert a Tptv.-ben található példálózó jellegű felsorolás általános meghatározásokat tartalmaz, amelyek valós tartalommal csak esetről esetre tölthetők meg.

Talán sokan remélték, hogy az Allianz-ügyben kezdeményezett előzetes döntéshozatali eljárás véget vet ennek a sajátos gyakorlatnak. A végeredmény azonban ennek a fordítottja lett: az Európai Bíróság előzetes döntése megrepszttette az európai versenyjog koherenciáját. Bár sokan úgy vélik, hogy az Európai Bíróság C-67/13. sz. *Groupement des cartes bancaires*-ügyben (*EBHT* [2014b], a továbbiakban: *Cartes bancaires*-ügy) és a C-382/12. sz. *MasterCard*-ügyben hozott ítéletei (186. pont) arra utalnak: a Bíróság „megbánta” az Allianz-ügyet, végül csupán korlátozta ennek alkalmazási körét, a precedens visszavonására azonban nem került sor (*EBHT* [2014a]). Azóta pedig az Allianz-ügyben hozott ítélet újabb „áldozatot szedett”: az Európai Bizottság új *de minimis* közleménye már a versenyellenes cél új fogalma alapján állapítja meg a *de minimis* menedékéből nem részesülő megállapodásokat, így a versenyjog egyik legfontosabb biztonságos kikötője mára már elvesztette korábbi biztonságos jellegét (*EB* [2014]).

A tanulmány első lépésben bemutatja a versenyellenes cél régi fogalmát, majd kitér ennek megfelelőjére az Egyesült Államok versenyjogában (*per se* jogellenes megállapodások), ami az amerikai versenyjog évszázados bölcsességét sűríti magába. Ezután a versenyellenes cél intézményének magyar versenyjogi gyakorlatát ismerteti, majd az európai versenyjogi fogalom cseppfolyósodását, valamint ennek lecsapódását az horizontális információcserére. Az írás a versenyellenes céllal kapcsolatos joggyakorlat következményeinek bemutatásával és azok értékelésével zárul.

³ Ezt a törvényt módosította a 2015. évi LXXVIII. törvény.

A VERSENYELLENES CÉL HAGYOMÁNYOS FOGALMA

A versenyellenes cél hagyományos fogalmának talán legfontosabb előnye a kategorizálás munkamódszeréből fakadt: ennek az intézménynek a működése arra épült, hogy a versenyjog az esetről esetre történő alkalmazás helyett világos kategóriákat dolgozott ki. A versenyellenes cél általános meghatározását nem alkalmazták konkrét esetekre (erre nem is volt alkalmas), hanem ennek alapján egyedi ügyekben alkalmazható kategóriákat dolgoztak ki.

A versenyellenes célú megállapodásokat pedig automatikusan versenyellenesnek kellett tekinteni, mert sértették az EUMSZ 101. cikkének 1. bekezdését, illetve a Tptv. 11. paragrafusát, és vajmi kevés esélyük volt arra, hogy megfeleljenek az EUMSZ 101. cikk 3. bekezdése, illetve a Tptv. 17. paragrafusa szerinti egyedi mentesség feltételeinek. A természetüknél fogva versenyellenes megállapodások versenyellenes célúnak minősültek, vagyis azok, amelyek nem a környezetükkel való együttthatásuk következményeként, hanem már önmagukban versenykorlátozók voltak.

A versenyellenes céllal kapcsolatos vizsgálódás textuális és nem kontextuális volt abban az értelemben, hogy nem volt szükség hatáselemzésre. A legtöbb esetben a jogalkalmazó a szerződés „négy sarka között” maradhatott, és a gazdasági kontextust nem kellett megvizsgálni a tényleges vagy lehetséges hatások meghatározására, legfeljebb a megállapodás megértésére. Ebből eredt a versenyellenes cél intézményének roppant előnye: azt a közgazdaságban járatlan jogász is minden további nélkül tudta alkalmazni (*EB* [2011] 24. pont, *EBHT* [2008] 16. pont).

E helyütt utalni kell arra, hogy a versenyhatóságok és a bíróságok információ hiányában gyakran nem magukat a piaci hatásokat vizsgálják, hanem olyan körülményeket (például piaci hatalom, piacszerkezet), amelyek e hatásoknak közvetett bizonyítékai. Ezért az a tétel, hogy szükségtelen megvizsgálni a hatásokat egyúttal azt is jelenti, hogy szükségtelen megvizsgálni a hatások közvetett bizonyítására rendszerint használt körülményeket. A versenyellenes cél fogalmának értelme veszne el, ha a versenyellenes hatásoknak vagy azok hiányának megállapítása érdekében meg kellene vizsgálni a piaci körülményeket. Önellentmondásos lenne azt állítani, hogy a versenyellenes cél intézményének az a lényege, hogy nem kell megvizsgálni a piaci hatásokat, míg a versenyellenes célúvá minősítésről csak a piaci hatások elemzését követően lehetne állást foglalni, hiszen pontosan ez az a vizsgálat, amelyet a versenyellenes cél intézménye el akart kerülni (*Nagy* [2013b] 541., 554–555. o.).

A versenyellenes cél fogalmának jogpolitikai háttere, hogy a versenyjogban – legalábbis ami a versenykorlátozó megállapodásokat illeti – azok a megállapodások tekinthetők automatikusan versenyellenesnek, amelyeknek versenyellenes természete van. A versenyellenes karakter azt jelenti, hogy a versenyellenesség lehetősége magából a megállapodásból fakad, nem pedig a megállapodás és a piaci körülmények együttes hatásából. Más szóval, ezek a megállapodások a piac szerkezetére, a felek piaci hatalmára, a belépési korlátokra stb. tekintet nélkül versenykorlátozók

(noha a piac szerkezete katalizálhatja ezt a folyamatot) (uo. 541., 553. o.). Ezt a tételt megerősíti az az elv, hogy a versenyellenes célú megállapodások *per definitionem* érzékelhető negatív hatást gyakorolnak a versenyre, és a felek piaci részesedésére tekintet nélkül tiltottak (C-226/11. sz. Expedia Inc./Autorité de la concurrence-ügy – EBHT [2012]). Bár a csekély piaci erejű vállalkozások közötti megállapodások nem képesek a verseny korlátozására vagy torzítására, nincs értelme ezeket az „alkalmatlan kísérleteket” kivenni az abszolút tilalom köréből, mivel az ilyen típusú megállapodásoknak soha sincs pozitív piaci hatása. Mivel pedig ezek a megállapodások a legjobb esetben is versenysemlegesek, nem indokolt a kategorikus tilalmat egy rájuk vonatkozó kivétellel megtörni.

A versenyhatóságnak és a felperesnek természetesen mindig az az érdeke, hogy a versenyellenes célú megállapodások köre minél szélesebb legyen, hiszen ezáltal enyhül a rájuk nehezedő bizonyítási teher, és jelentős energiákat takaríthatnak meg akkor, ha egy megállapodás automatikusan versenyellenesnek minősül, ugyanis nem kell vesződniük a hatások megvizsgálásával és bemutatásával. A versenyellenes cél jogintézményének azonban távolról sem az a célja, hogy a versenyhatóságok és a felperesek életét kényelmesebbé tegyék. Ezt az intézményt azért alkotta meg a versenyjogi gyakorlat, hogy a teljességgel felesleges hatásvizsgálatok megtakaríthatók legyenek.

AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK VERSENYJOGÁNAK *PER SE* SZABÁLYA

Az amerikai versenyjog versenyelemzésének szerkezete főszabály szerint leírható a fenti működési elvvel.⁴ Egy megállapodás akkor *per se* (önmagukban véve, automatikusan) jogellenes, ha mindig vagy majdnem mindig versenyellenes, anélkül hogy bármilyen, ezt kiegyensúlyozó előnye lenne (lásd *Northern Pac/U.S.* [1958]). Ez azonban közelről sem jelenti azt, hogy a bíróság minden esetben megvizsgálná, hogy az adott konkrét megállapodás mindig vagy majdnem mindig versenyellenes-e, mivel ezt az elvet nem alkalmazzák hús-vér megállapodásokra, hanem ennek alapján megállapodáskategóriákat hoznak létre, amelyeket ezt követően egyedi ügyekben alkalmazni lehet.

Az amerikai versenyjog megközelítése tehát alapjaiban hasonlít a fentiekben ismertetett (régi) európai megközelítéshez. A versenyjogi szempontból leginkább kifogásolható megállapodások *per se* jogellenesek. Ezek esetén az automatikus minősítéssel szemben nincs lehetőség a piaci hatások és kontextus alapján cáfolatokat felhozni. Az amerikai bíróságok megállapodások kategóriáit dolgozták ki. Ilyen

⁴ Azzal a korlátozással, hogy az európai uniós versenyjogban a *per se* tilalom az EUMSZ 101. cikkének 1. bekezdésére korlátozódik, noha gyakorlati értelemben csekély annak az esélye, hogy egy versenyellenes célú megállapodás egyedi mentességben részesülne az EUMSZ 101. cikkének 3. bekezdése alapján.

esetekben a vállalkozás egyetlen lehetősége azzal érvelni, hogy az általa kötött megállapodás a *per se* jogellenes kategóriák egyikébe sem tartozik (*Beschle* [1987] 472–473. 477. o.). Ezt a rendszert egészítette ki a gyors pillantás (*quick look*) elve, amely korlátozott esetekben lehetővé teszi a bíróság számára, hogy egy gyors pillantást vessen a megállapodás piaci összefüggéseire annak eldöntéséhez, hogy érdemes-e hatáselemzésnek alávetni a megállapodást (*Nagy* [2013a]). Ha egy megállapodás nem *per se* jogellenes, meg kell vizsgálni a háttérét, a felek esetleges piaci hatalmát, a piaci hatásokat stb.

Egy rövid kitekintés a világ talán legnagyobb hatású versenyjogi rendszerére jól szemlélteti, hogy a fenti működési mechanizmus mögött egy évszázad bölcsessége van (*Holmes* [1881]). Az amerikai versenyjogban a *per se* jogellenesség – a fentiekben írtaknak megfelelően – kategóriaépítésen alapul: a versenyjogi gyakorlat megállapodástípusokat határozott meg, és azokat automatikusan versenyjogellenesnek nyilvánította, amennyiben a bíróságok jogalkalmazói tapasztalata azt mutatta, hogy a megállapodások egy adott fajtája mindig vagy majdnem mindig versenyellenes, és nem található olyan előny, amely ezt ellensúlyozná. Fontos különbség azonban az amerikai és az európai versenyjog között, hogy a versenyellenes célú megállapodások – elviekben legalábbis – részesülhetnek egyedi mentességben az EUMSZ 101. cikkének 3. bekezdése, illetve a Tpv. 17. paragrafusa alapján, a *per se* jogellenes megállapodások (a gyors rápillantás elvétől eltekintve) végérvényesen jogellenesnek minősülnek (*Nagy* [2013a]).

Egy rövid ingadozás után az amerikai legfelsőbb bíróság a *Trans-Missouri Freight Ass'n*-ügyben (*Trans-Missouri* [1987]) és a *Joint Traffic Association*-ügyben (*Joint Traffic Association/U.S.* [1898]), valamint a *Standard Oil*-ügyben (*Standard Oil/U.S.* [1911]) megállapította: a Sherman-törvény csak az ésszerűtlen versenykorlátozásokat tiltja (*undue or unreasonable restraints*), és a megállapodásokat általános elvként hatáselemzésnek kell alávetni (*rule of reason*) (lásd például *Standard Oil/U.S.* [1911], *Northern Pac/U.S.* [1958]). A legfelsőbb bíróság azonban a *Standard Oil*-ügyben úgyben a *per se* jogellenesség magát is elvetette, amikor megállapította: a megállapodás természetese és jellege kiválthatja a jogellenesség megdönthetetlen vélelmét (*Trenton Potteries/U.S.* [1927] 399. o.).⁵

Ebből kiindulva a föderális bíróságok kidolgozták a *per se* jogellenesség és az ésszerűségi elv (*rule of reason*) fogalmát. Ez a két intézmény azonban egy töről fakad (*Meese* [2003] 93. o.), hiszen mindkettő az ésszerűtlen korlátozásokat tiltja, noha a *per se* jogellenesség ezt egy megdönthetetlen vélelem útján teszi.⁶

⁵ A *per se* kifejezést első alkalommal 1940-ben használták a *Socony-Vacuum Oil*-ügyben (*Socony-Vacuum Oil/U.S.* [1940]), (*Beschle* [1987] 477. o.).

⁶ A *per se* jogellenes és az ésszerűségi/mérlegelési szabály (*rule of reason*) alapján megítélendő megállapodásokkal kapcsolatban lásd *Nagy* [2013a].

A bíróságok a megállapodások bizonyos típusait már nagyon korán kezdték *per se* jogellenesnek tekinteni, és elzárkóztak attól, hogy meghallgassák az azok igazolására felhozott érveket (árkartell, piacfelosztás, csoportos bojkott, árukapcsolás),⁷ azonban a *per se* jogellenesség intézményét fogalmilag sokáig nem ragadták meg (Nagy [2013a]). Talán az első átfogó leírásra a Northern Pacific-ügyben került sor (*Northern Pac/U.S.* [1958], lásd még *Broadcast Music/CBS* [1979] 19–20., *NCAA/Board of Regents* [1984] 103–104., *Northern Pac/U.S.* [1958]).

A bírósági gyakorlat értelmében a *per se* megközelítés kivételes,⁸ és vélelem áll fenn a hatáselemzés szükségessége iránt, az ettől való eltérést pedig nem formális érvek, hanem kimutatható gazdasági hatások indokolhatják (*Business Electronics/Sharp Electronics* [1988] 717., 726.). Bár a világos szabályoknak nyilvánvaló előnyei vannak (például jogbiztonság, jogalkalmazási költségek csökkentése, prevenció), ezek az előnyök nem indokolják a *per se* jogellenesség elvének kiterjesztését. A *per se* jogellenességnek nem az az indoka, hogy a hatáselemzés költségei meghaladják annak esélyét, hogy a megállapodás végül megfelel-e a versenyjog követelményeinek. Az egyetlen ok, amiért megállapodások egy meghatározott csoportját *per se* jogellenesnek lehet tekinteni, hogy ezeknek nyilvánvaló versenyellenes hatása van, és nincs semmilyen (vagy csak elhanyagolható) versenybarát hatása (*Sullivan–Grimes* [2000]. 203. o.). Ezt az amerikai legfelsőbb bíróság gyakorlat világossá teszi.⁹

Abból, hogy az amerikai versenyjog a mérlegelés elvét, azaz a hatáselemzésen alapuló ésszerűségi szabályt (*rule of reason*) részesíti előnyben, az is következik, hogy egy *per se* jogellenes kategória felállítására csak hosszú időre visszanyúló bírósági tapasztalatok alapján kerülhet sor. A *per se* jogellenes megállapodások típusainak meghatározására a következő mechanizmus alapján kerül sor. A bíróságok nem minősíthetnek egy megállapodást elhamarkodottan versenyellenesnek, hanem azt részletes vizsgálatnak kell alávetniük, nem sajnálva a jogalkalmazási erőforrásokat. Az a tapasztalat azonban, hogy a jóindulatú versenyjogi vizsgálatok tömege egy adott megállapodástípus esetében mindig ugyanarra az eredményre vezet, már indokolja az automatikus tilalom elfogadását (*Arizona/Maricopa County Medical Soc.* [1982] 344., 14. lj., Nagy [2013a]). Ezért az amerikai legfelsőbb bíróság csak lassan terjeszti ki a *per se* jogellenességet olyan megállapodásokra, amelyek gazdasági hatása nem egyértelmű (*FTC/Indiana Federation of Dentists* [1986] 458–459.).

⁷ Árkartell: *Trenton Potteries* [1927]. *Socony-Vacuum Oil/U.S.* [1940], piacfelosztás: *Addyston Pipe/U.S.* [1899], csoportos bojkott: *Fashion Originators/U.S.* [1941], árukapcsolás: *International Salt/U.S.* [1947].

⁸ Lásd: *NW Wholesale Stationers/Pac. Stationery* [1985] 289–291., *Business Electronics/Sharp Electronics* [1988] 723–724., *FTC/Indiana Federation of Dentists* [1986] 458–459. *NCAA/Board of Regents* [1984] 103–104., *National Soc. of Professional Engineers/U.S.* [1978] 692.

⁹ *Continental T. V./GTE Sylvania* [1977] 36., 50., 16. lj., *Arizona/Maricopa County Medical Soc.* [1982] 344. *Leegin Creative Leather/PSKS* [2007] 2705., 2718.

Vannak bizonyos megállapodástípusok, amelyek mindig vagy majdnem mindig versenyellenes hatást gyakorolnak (*Broadcast Music/CBS* [1979] 19–20.), s nincs reális esélye a versenybarát eredménynek. Az eljárási gazdaságosság¹⁰ és a jogbiztonság szempontjai azt indokolják, hogy ezeket a megállapodásokat ne kelljen minden egyes esetben részleteiben megvizsgálni, és azokat – a korábbi tapasztalatok alapján – automatikusa tiltani lehet (*Black* [1997] 145., 151–152. o.). Ugyanakkor a főszabály továbbra is a hatáselemzéssel járó ésszerűségi szabály (*Continental T. V./GTE Sylvania* [1977] 36., 49.), és a *per se* jogellenesség intézménye csak azokra a megállapodástípusokra vonatkozik, amelyeket specifikusan ilyennek nyilvánítottak (*NW Wholesale Stationers/Pac. Stationery* [1985] 289.). Továbbá, a *per se* jogellenesség nem szolgálhat pusztán kényelmi funkciót, hanem kizárólag olyan megállapodásokra alkalmazható, amelyek versenyellenes hatása evidens (*Continental T. V./GTE Sylvania* [1977] 36., 49–50. *National Soc. of Professional Engineers/U.S.* [1978] 692.).

VERSENYELLENES CÉLÚ MEGÁLLAPODÁSOK A MAGYAR VERSENYJOGBAN

A versenyellenes célú megállapodásokkal kapcsolatban a magyar versenyjog fő vonalában mindig is az uniós jog megoldását követte. Míg azonban az utóbbiban – a fentiekben kifejtetteknek megfelelően – tetten érhető volt a cél majdnem teljes objektivizálása, addig a magyar jogban, bár a cél nem szubjektív kategória, a besorolás a megállapodás konkrét körülményeitől is függött, és függ ma is.

- ♦ A bírósági gyakorlat értelmében, „[v]ersenyskorlátozó célúnak az a magatartás minősül, amely természeténél fogva magában hordozza a versenyskorlátozás lehetőségét. Ez levezethető a felek magatartásából, egyéb közvetlen vagy közvetett bizonyítékból akkor is, ha az összehangolt magatartásra vonatkozóan nem áll rendelkezésre írásba foglalt dokumentum.” (Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.260/2011/13. ítélete.) „Versenyskorlátozó célú, versenyskorlátozásra alkalmas az a magatartás, amely természeténél fogva magában hordozza ennek lehetőségét. Ez levezethető a felek magatartásából, de az egyéb közvetlen vagy közvetett bizonyítékból is.” (Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.135/2012/4. ítélete.)

Az idézett megközelítést alkalmazta a Versenytanács a Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és Kereskedők Szövetsége-ügyben.

- ♦ „A jogsértés Tptv. 11. paragrafusa alapján történő megállapításához – úgy a megállapodás, mint az összehangolt magatartás vagy a vállalkozások társulásának döntése

¹⁰ *Topco Associates/U.S.* [1972] 609–610., *Arizona/Maricopa County Medical Soc.* [1982] 343–344., *NW Wholesale Stationers/Pac. Stationery* [1985] 284.

esetében – nem szükséges a jogsértő magatartás hatásának bekövetkezése (például a minimálár tényleges alkalmazása), ehhez – amint azt maga a Tptv. 11. paragrafusának 1. bekezdése is egyértelműen megfogalmazza – elegendő a cél vagy az alkalmasság bizonyítása. A vállalkozások közötti megállapodás, az összehangolt magatartás és a vállalkozások társulásának döntése olyan súlyos jogsértés, hogy ezeket a Tptv. nemcsak tényleges hatás, hanem már a célzat, illetve a lehetséges hatás esetében is versenyjogi eszközökkel üldözni rendeli. Ez egyben azt is jelenti, hogy nem szükséges vizsgálni egy magatartás konkrét hatásait, ha annak célja a verseny korlátozása, akadályozása vagy torzítása.” (Vj-74/2003. sz. határozat 73. pontja.)

A Magyar Ügyvédi Kamara-ügyben a Versenytanács a versenyellenes céllal kapcsolatban a következő meghatározást adta.

- ♦ „Az a magatartás, amely természeténél fogva magában hordozza a versenykorlátozás lehetőségét, versenykorlátozó célúnak minősül. A döntés célja levezethető annak szövegéből, objektív törekvéseiből, a döntés jogi és gazdasági környezetéből, valamint a felek magatartásából, és a versenykorlátozó cél nem függ a felek szubjektív akarától. A döntés végrehajtásának módja is felfedheti a versenykorlátozó célt, még ha a döntés nem is tartalmaz erre utaló kifejezett rendelkezést.

Az esetben, ha a versenykorlátozó cél nem állapítható meg, vizsgálni kell, hogy a magatartásnak van-e versenykorlátozó hatása. Versenykorlátozó hatás alatt érteni kell mind a tényleges, mind a lehetséges versenykorlátozó hatást. Egy döntés akkor versenykorlátozó hatású, ha a tényleges vagy potenciális versenyre gyakorolt hatásaként ésszerű valószínűséggel várható, hogy az érintett piacon negatív hatást fog gyakorolni az árra, a kibocsátásra, innovációra, vagy az áruk és szolgáltatások kínálatára, minőségére. A negatív hatásoknak érezhetőnek kell lenniük.” (Vj-180/2004/32. határozat 22. pontja.)

A *horizontális árkartellek* tekintetében a Versenytanács több alkalommal is kimondta, hogy azok versenyellenes célúak, és ezért versenyjog-ellenességük megállapításához nem szükséges a hatások vizsgálata (Vj-64/2000. sz. Délhús és társai-ügy). A Construm Építőipari Fővállalkozó Kft. és a Royal Bau Építőipari Kivitelező Rt.-ügyben a GVH egy *piacfelosztó kartellt* sorolt a „cél” kategóriába (Vj-74/2004. sz. határozat 89. pontja). A Vj-162/2004. sz. SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., International Business Machines Corporation Magyarországi Kft., Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt., ORACLE Hungary Kft. és az International System House Kereskedelmi és Szoftverfejlesztő Kft. ügyben a Kúria ítélete egyértelműen kimondta:

- ♦ „a piacfelosztó kartellek önmagukban hordozzák a kibocsátás korlátozását, a tényleges verseny helyére egy kvázi-monopólium lép, melynek kibocsátása köztudottan alacsonyabb, mint tényleges verseny esetén” (Kfv.III. 37. 072/2013/15.).

A GVH versenyellenes célúnak minősítette a Vj-40/2005. sz. KFKI Számítástechnikai Zrt. és társai-ügyben a *tenderek felosztását*,¹¹ A Baucont Építőipari Rt. és társai Vj-154/2002. és Vj-28/2003. sz. ügyében a Versenytanács a közbeszerzési eljárásban részt vevő vállalkozások egymás közötti *tükkörszerződéseit* minősítette versenyellenes célúnak: vállalkozások kölcsönösen kötelezettséget vállaltak arra, hogy pályázatuk sikeressége esetén a másik vállalkozást alvállalkozóként bevonják (81. és 83. pont.).

A *vertikális megállapodások* körében a magyar versenyjog versenyellenes célúnak tekinti a konkrét vagy minimális viszonteladási ár meghatározását, valamint a passzív eladások tilalmát (abszolút területi kizárólagosság – lásd Nagy [2008b], [2012], [2013c]). A Mol franchise-szerződesei ügyében a Versenytanács kimondta, hogy

- ♦ „a továbbeladási ár meghatározása vagy minimumának kikötése a versenyjogi gyakorlat szerint evidens módon versenyellenes cselekmény” (Vj-171/2002/15. sz. határozat 52. pontja.). Ebben a vonatkozásban lásd a Versenytanács másik határozatát Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülése-ügyében: „[m]egállapítható, hogy a jelen eljárásban vizsgált magatartás nem tartozik közvetlenül egyik csoportmentességi rendelet hatálya alá sem, illetve mivel a jelen eljárásban kifogásolt árörögzítés súlyos versenykorlátozásnak minősül, az arra irányuló magatartás nem mentesíthető.” (Vj-47/2004. sz. határozat 101. pontja). Ezt a megközelítést erősítette meg a Versenytanács határozata Bobájka Kereskedelmi és Szolg. Kft.-ügyben: „[m]indazonáltal a viszonteladói ár vertikális rögzítése az ár tényleges szintjétől függetlenül alkalmas a verseny korlátozására, ezért per se jogsértő” (Vj-12/2003. sz. határozat 29. pontja).¹²

A fenti egyértelmű gyakorlattal kapcsolatos apátiát kavarta fel a Versenytanács Vj-164/2006. sz. határozata a Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kft.-ügyben, ahol a Versenytanács egy *viszonteladási árat* meghatározó megállapodásról megállapította, hogy az nem sérti a Tpvt. 11. paragrafusát. Ebben az ügyben, egyedi módon, a gyártó nem állapított meg egységes, minden forgalmazóra vonatkozó viszonteladási árat, hanem az egyes forgalmazókkal egyedileg állapodott meg a viszonteladási ár kérdésében. A Versenytanács indokolásában kifejtettek arra utalnak, hogy a viszonteladási ár rögzítése nem automatikusan és nem kivétel nélkül sérti az általános kartelltilalmat.

- ♦ „Noha a versenytanács a horizontális árörögzítést a verseny legsúlyosabb megsértésének tekinti, jelen eljárásban vertikális árörögzítés vizsgálatáról és értékeléséről van szó, amelynek megítélése – a lehetséges hatékonysági érvek miatt – a versenytanács szerint összetettebb feladat. Ugyanakkor a jelen eljárásban vizsgált magatartás kapcsán inkább az valószínűsíthető, hogy a Kft. magatartása nem az árverseny kiiktatására irányult, illetve ilyen hatással sem járhatott. Konkrét viszonteladási ár összesen 37 szerződésben

¹¹ Ezt a döntést megerősítette a Legfelsőbb Bíróság Kfv.II. 37. 923/2010/5. ítélete is.

¹² Lásd továbbá: Vj-133/1996. sz. Budapest Sör-ügy, Vj-64/2000. sz. Délhús és társai-ügy, Vj-161/2004. sz. Kerima GrowHow-ügy, Vj-57/2008. sz. Hungaropharma Gyógyszerkereskedelmi Zrt.-ügy.

lett összecszerűen is meghatározva, melyből 36 esetben rögzített összeget tartalmazott a megállapodás. Egy szerződésben maximált árat határoztak meg a felek. (...) a Kft. az árakat nem egy mindenki számára egyformán adott szinten határozta meg, hanem az ár a piaci feltételeket is figyelembe véve egyedileg lett meghatározva ezekben az esetekben. Az árak tág határok – 260 és 850 forint – között szóródtak. Megállapítható tehát, hogy nem a piacon kialakuló egységes ár befolyásolása volt a Kft. célja. Mi sem bizonyítja ezt jobban, mint az, hogy egyes esetekben az ármeghatározás úgy történt, hogy közben ugyanazon település más értékesítési pontjain az ár nem is került meghatározásra, vagy esetleg más szinten lett az ár egy másik értékesítési ponton meghatározva. A versenytanács szerint ugyanakkor a szelektív árrögzítés is lehet versenyjogsértő, hiszen például alkalmas lehet a versenytársak piacról való kiszorítására. Ennek bizonyítására jelen eljárás keretében nem került sor.” (Vj-164/2006. sz. határozat 75. pontja.)

Érdemes kiemelni, hogy a fenti ügyben a Versenytanács a viszonteladási ár rögzítését nem a Tptv. 17. paragrafus alapján mentesítette (illetve találta úgy, hogy fennállnak az egyedi mentesülés feltételei), hanem egyből arra a következtetésre jutott, hogy a megállapodás nem sérti a Tptv. 11. paragrafust. A Versenytanács későbbi gyakorlata azonban arra utal, hogy ez a határozata csupán egy üde színfolt és nem egy új korszak kezdete a magyar versenyjogi gyakorlatban. A Castrol Hungária-ügyben hozott határozat kimondja:

- ♦ „[a] Versenytanács gyakorlata szerint a végfelhasználói/fogyasztói árak minimumának vagy pontos összegének vertikális vonatkozású rögzítése is a Tptv. 11. paragrafus 2. bekezdés a) pontjába ütközően versenykorlátozó célzatú magatartás. Az árképzés korlátozottsága folytán a kereskedő az egyik legfontosabb verseny eszköz hatékony alkalmazásában kell, hogy korlátokat elszenvedjen.” (Vj-7/2008/178. sz. határozat 47. pontja.)

Az Unilever és társai-ügyben a Versenytanács – utalva az európai versenyjogra – a passzív eladások tilalmáról, és ezáltal az abszolút területi kizárólagosságról mondta ki, hogy az gyakorlatilag *per se* versenyjogellenes: automatikusan az általános kartelltilalomba ütközik, és egyedi mentességben sem részesülhet (Vj-156/2004. sz. határozat 88., 93–94. pont.).

A versenyellenes célú megállapodások intézménye kapcsán érdemes utalni a magyar versenyjogi gyakorlat egyik sajátos megközelítésére is. A Tptv. 11. paragrafusának 2. bekezdése példalózó jelleggel felsorolja azokat a megállapodástípusokat, amelyek az általános kartelltilalom körébe tartoznak. Az Albacomp Számítástechnikai Részvénytársaság, Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt. és társai-ügyben (továbbiakban: Albacomp-ügy) a Versenytanács megállapította, hogy

- ♦ „a Tptv. 11. paragrafus 2. bekezdésében felsorolt magatartások esetében a jogalkotó elve [sic!] vélelmezi a magatartás versenyellenes mivoltát, így [ezek esetében a versenyellenesség nem igényel] hosszabb bizonyítást” (Vj-21/2005. sz. határozat 106. pontja).

Ugyanezt a tételt követte a GVH a Vj-7/2008/178. sz. Castrol Hungária-ügyben (45. pont). Fontos hangsúlyozni, hogy az EU versenyjoga nem ismeri a vélelmezetten versenyellenes megállapodások ilyen intézményét (Nagy [2008a] 352–353. o.), valódi hungaricummal van tehát dolgunk.

Ennek értelmében a versenytörvény az alábbi megállapodások versenyellenességét vélelmezi.

- ♦ A gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalma „vonatkozik különösen:
 - a) a vételi vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására;
 - b) az előállítás, a forgalmazás, a műszaki fejlesztés vagy a befektetés korlátozására vagy ellenőrzés alatt tartására;
 - c) ... a beszerzési források felosztására, illetve a közülük való választás lehetőségének korlátozására, valamint az üzletfelek meghatározott körének valamely áru beszerzéséből történő kizárására;
 - d) a piac felosztására, az értékesítésből történő kizárásra, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására;
 - e) ...
 - f) a piacra lépés akadályozására;
 - g) arra az esetre, ha azonos értékű vagy jellegű ügyletek tekintetében az üzletfeleket megkülönböztetik, ideértve olyan árak, fizetési határidők, megkülönböztető eladási vagy vételi feltételek vagy módszerek alkalmazását, amelyek egyes üzletfeleknek hátrányt okoznak a versenyben;
 - h) a szerződéskötés olyan kötelezettségek vállalásától történő függővé tételére, amelyek természetüknél fogva, illetve a szokásos szerződési gyakorlatra figyelemmel nem tartoznak a szerződés tárgyához.) (Tpvt. 11. paragrafusának 2. bekezdés).

Látható, hogy ez a példálózó felsorolás nagyobb kört fog át, mint az európai versenyjogban versenyellenes célúnak tekintett megállapodások.

Mindazonáltal a már említett Albacomp-ügyben hozott határozat nem versenyellenes célról, hanem vélelmezett versenyjog-ellenességről beszél. Ez utóbbi implikálja ugyanis, hogy a megállapodás piaci körülményeinek elemzése, vagyis a hatások vizsgálata alapján a versenyjog-ellenesség elkerülhető, bár minden ezzel kapcsolatos kétség az eljárás alá vont terhére értékelendő. Kérdéses azonban, hogy ez a vélelmezett versenyjog-ellenesség hogyan viszonyul a versenyellenes cél fogalmához. Ezt ugyanis a határozat nem rendezi.

A vélelmezetten versenyellenes megállapodások fogalma komoly, jogszabályértelmezési elvek által nem indokolt jogalkalmazási problémákat vet fel. A Tpvt. 11. paragrafusának 2. bekezdése ugyanis nem a versenyellenes célú, hanem a versenyellenes célú és a versenyellenes hatású megállapodásokra vonatkozó példákat tartalmaz, tehát nincs textuális törvényértelmezési indoka annak, hogy a szóban

forgó bekezdésében található példákat kvázi-versenyellenes célúnak tekintsük. A jogalkalmazási problémák abból adódnak, hogy a ezek a példák jelentős vagy akár nagy része a gazdasági kontextus elemzése nélkül nem értelmezhető, és így konkrét esetben nem alkalmazható. Ez nem véletlen, hiszen ezek a példák vonatkozhatnak versenyellenes hatású megállapodásokra is. A versenyellenes célú megállapodások kategóriái olyan ismérveket kellene meghatározzanak, amelyek könnyen alkalmazhatók az adott megállapodás szövege alapján. A versenytársak közötti árkartell például ilyen. Ezzel szemben például a Tptv. 11. paragrafus 2. bekezdése *d)* pontjának utolsó fordulata („értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozása”) vagy *f)* pontja („a piacra lépés akadályozása”) egy konkrét szerződéses szöveg esetében nem értelmezhető, és ekképpen nem alkalmazható piaci vizsgálat nélkül. Egy versenytildalmi kikötés, amelynek értelmében egy kereskedő csak egy adott gyártó termékeit forgalmazza, és nem értékesít konkurens márkákat, korlátozza az értékesítési lehetőségek közötti választást és akadályozza, a piacra lépést, noha távolról sem versenyellenes célú, és semmi okunk nincs arra, hogy ehhez a forgalmazási szerződésekben gyakran alkalmazott és legitim korlátozáshoz ilyen bizalmatlanul viszonyuljunk. Nem beszélve arról, hogy a versenytildalmi kikötések csoportmentességben részesülnek, amennyiben azokat nem kötik több mint öt évre és a felek piaci részesedése kevesebb, mint 30 százalék (EB [2010] 2. o.). Ráadásul egy versenytildalmi kikötés összefüggésében piacelemzés hiányában az „értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozása” és „a piacra lépés akadályozása” nem értelmezhető.

A magyar versenyjogban a versenyellenes cél fogalmának képlékenységen (esetről esetre történő alkalmazásán) és a vélelmezetten versenyellenes megállapodások intézményén kívül van egy további elem, amely komoly bizonytalanságba taszítja a jogalkalmazást: ez a lehetséges hatás eshetőleges hatásként történő értelmezése. Ez a jelen tanulmány tárgya szempontjából azért releváns, mert gyakran összemosódik a versenyellenes cél fogalmával. A GVH magyar bíróságok által megerősített gyakorlat értelmében a megállapodásokat három csoportba sorolhatjuk: versenyellenes célú megállapodások, versenyellenes hatás kiváltására alkalmas megállapodások és versenyellenes hatású megállapodások. Ennek értelmében, egy megállapodás már akkor is versenyellenes hatású, ha ilyen hatások kiváltására alkalmas.

- ♦ „Tiltott az olyan megállapodás, amely a felsorolt versenysérelmek egyikének a bekövetkezését célozza, de az is, amelyik ilyen hatást fejt vagy fejthet ki. A törvény tehát egyaránt jogellenesnek minősíti a versenykorlátozás célzatát, az arra való alkalmasságot, azaz a lehetséges hatást, de a ténylegesen bekövetkezett hatást is. A jogsértés tehát már önmagában megvalósul azzal, ha a megállapodás a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, illetve ilyen hatás kifejtésére alkalmas. Ilyenkor a tényleges piaci hatás vizsgálata nem is szükséges a jogsértés megállapításához.” (Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.217/2010/4. sz. ítélete.)

- ♦ „A Tpvt. 11. paragrafusa három, egymástól külön választható magatartást rögzít olyan-
nak, amely versenyjogi jogsértés megállapításának alapjául szolgálhat. Az 1. bekezdés
szerint tilos az a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, amely
a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza (első ma-
gatartás), vagy ilyen hatást fejthet ki (második magatartás), illetve fejt ki (harmadik
magatartás). A törvény tehát egyaránt jogellenesnek minősíti a versenykorlátozás cél-
zatát, az arra való alkalmasságot vagyis a potenciális hatást, illetve a tényleges hatást
is. Amennyiben a versenyfelügyeleti eljárás során megállapítást nyert, hogy a gazdasági
szereplők megállapodtak, és ez a megállapodás a gazdasági verseny megakadályozá-
sát, korlátozását vagy torzítását akár csak célozza is, már megvalósul a versenyjogi
jogsértés. Éppen ezért, amint arra az elsőfokú bíróság is helyesen rámutatott, a jog-
sértés megállapításához a megállapodás tényleges piaci hatásának vizsgálata szük-
ségtelen volt. Nem a jogsértés megállapítására, hanem esetleg a szankció, így a bírság
mértékének megállapítására tartozó kérdés lehet az, hogy a versenytorzító célú, vagy
erre alkalmas megállapodás konkrétan ki is fejtett-e ilyen hatást.” (Fővárosi Ítéltábla
2.Kf.27.650/2010/7. sz. ítélete.)
- ♦ „A Tpvt. 11. paragrafusa széles körben határozza meg a versenyjog által tilalmazott ma-
gatartásokat. Eszerint az összehangolt magatartás mint jogsértés megállapításához nem
szükséges a tényleges hatás bekövetkezése is, a Tpvt. 11. paragrafusának 1. bekezdése
szerinti egyértelmű megfogalmazás alapján elegendő a jogsértő cél vagy a jogsértésre
való alkalmasság bizonyítása. is. Ennek megfelelően az alperesnek nem kell feltétlenül
egy magatartás konkrét hatásait vizsgálnia és bizonyítania, a versenyjogsértés akkor
is megállapítható, ha bizonyítható a magatartás verseny korlátozására, akadályozására
vagy torzítására irányuló célja.” (Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítélete.)

Ez a lehetséges hatás fogalmának félreértelmezésén alapul, és újabb olyan magyar sajátosságot jelent, amely se az európai versenyjoggal, se az amerikai antitröszt joggal nincs összhangban. Ez utóbbi rendszerekben ugyanis a megállapodásoknak két csoportja van: versenyellenes célú (*per se* jogellenes) és versenyellenes hatású (ésszerűségi szabály alapján megítélendő) megállapodások. Ebben a körben a lehetséges hatás fogalma arra az esetre utal, amikor egy megállapodás bizonyítottan előidézne egy hatást, azonban az a hatás még nem következett be. Szó sincs tehát arról, hogy a versenyjog tiltaná azokat a megállapodásokat, amelyek akár versenyellenes hatásokat is előidézhetnek vagy hogy a GVH-nak elegendő lenne a megállapodás eshetőleges hatásait bizonyítani. A GVH-nak nem azt kellene bizonyítania, hogy előfordulhat, hogy a megállapodásnak versenyellenes hatása lehet, hanem azt, hogy az idő múlásával ilyen hatása lesz.

A VERSENYELLENES CÉL FOGALMÁNAK CSEPPFOLYÓSODÁSA AZ EURÓPAI VERSENYJOGBAN

A fenti aggályos versenyhatósági gyakorlat tetőzött a Vj-51/2005/184. *Allianz, Generali és társai* ügyben (EBHT [2013]). Az ügyben végül a Legfelsőbb Bíróság (Kfv. IV. 37. 077/2010/11.) a következő előzetes kérdést terjesztette az Európai Bíróság elé:

- ♦ „[m]inősíthetők-e az EUMSZ 101. cikk 1. bekezdésébe ütköző – a belső piaci versenyt kizáró, korlátozó vagy torzító célú – megállapodásnak egy biztosító társaság és egyes autójavitók, illetve a biztosító társaság és az autójavitók egyesülete közötti olyan kétoldalú megállapodások, amelyek alapján a biztosító társaság által biztosított járművek javítása után a biztosító társaság által a javítónak fizetett javítási óradíj – többek között – a javító, mint az adott biztosító társaság biztosítás-közvetítője által, a biztosító társaság javára közvetített biztosítások számától és arányától is függ?” (EBHT [2013]).

A Legfelsőbb Bíróság a kérdés feltételének indokoltságát azzal támasztotta alá, hogy bár az ügyben jellemzően nem az EU versenyjogát alkalmazták – tekintettel a Tpv. 11. paragrafusának 1. bekezdése és az EUMSZ 101. cikkének 1. bekezdése közötti szoros tartalmi, majdnem szövegszerű egyezésre –, a két rendelkezésnek azonos értelmezést kell adni, így a Tpv. alkalmazása szükségessé teszi az EUMSZ 101. cikk 1. bekezdés értelmezését.

Az Allianz-ügyben az Európai Bíróság megállapította: egyedi esetenként, esetről esetre – egy sommás, leegyszerűsített hatásvizsgálatot követően – kell vizsgálni, hogy az adott megállapodásnak van-e versenyellenes célja.

- ♦ „Annak értékelése érdekében, hogy valamely megállapodás célja versenyellenes, különösen e megállapodás rendelkezéseinek tartalmát és objektív célkitűzését, valamint azt a gazdasági és jogi környezetet kell megvizsgálni, amelybe a megállapodás illeszkedik (...). *A szóban forgó jogi és gazdasági környezet értékelésének keretében figyelembe kell venni továbbá az érintett termékek vagy szolgáltatások jellegét, valamint az érintett piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételeit...*” (EBHT [2013] 36. pont, kiemelés tőlem – N. Cs. I.)

Míg a fenti idézet első mondata csupán megismétli a Bíróság bevett gyakorlatát, a második mondat túlmegy ezen, és merőben új tényezőket sorol fel. Előírja, hogy a versenyellenes cél elvének alkalmazása során, a „környezet” címszó alatt, egyfajta korlátozott hatáselemzést kell végezni. Az ennek során figyelembe veendő tényezők a következők: az áruk (szolgáltatások) jellege, az érintett piac működésének tényleges feltételei, az érintett piac szerkezete.

A hatáselemzés gyakran a tényleges vagy lehetséges negatív hatás helyettesítőinek vizsgálatára szorítkozik (például piaci hatalom, piac szerkezete stb.). En-

nek egyik oka lehet, hogy a hatások még nem következtek be, és a versenyhatóság a lehetséges hatásokat vizsgálja. Más esetben magukat a piaci következményeket nem lehet egzakt módon kimutatni, ezért a versenyhatóság a felek piaci pozíciója, a piac jellemzői, szerkezete alapján, tehát közvetett módon állapítja meg: a megállapodásnak minden bizonnyal volt ilyen-olyan hatása az érintett piacon (Nagy [2013b] 559. o.).

Az ítélet 48. pontja tehát megismétli a fenti megközelítést, és úgy rendelkezik, hogy esetről esetre, az ügy összes körülményének figyelembevételével kell megállapítani, hogy vajon fennáll-e versenyellenes cél és ezt csak valamilyen fajta piacelemzést követően lehet eldönteni. Ennek az elemzésnek ki kell terjednie a piac szerkezetére és a felek piaci hatalmára, ami minden bizonnyal magában foglalja az abszolút és relatív piaci részesedés megállapítását (vagyis az érintett vállalkozások saját és a többi piaci szereplő piaci részesedésének megállapítását), valamint az alternatív forgalmazási csatornák vizsgálatát.

- ♦ „Ezenfelül e megállapodások abban az esetben is a verseny célzott korlátozásának minősülnek, ha a kérdést előterjesztő bíróság azt állapítja meg, hogy valószínű, hogy – *figyelembe véve a gazdasági környezetet – a verseny a szóban forgó megállapodások megkötésének következtében megszűnik vagy jelentősen gyengül az érintett piacon. E következmény kockázatának felmérése érdekében a kérdést előterjesztő bíróságnak különösen a piac szerkezetét, az alternatív értékesítési csatornák létezését és azok jelentőségét, valamint az érintett társaságok piaci erejét kell figyelembe vennie.*” (EBHT [2013] 48. pont, kiemelés tőlem – N. Cs. I.)

Az Allianz-ügyben hozott ítéletet követően élt a remény, hogy ennek az előzetes döntésnek a hatóköre korlátozott lesz, tekintettel arra, hogy egy speciális ügy sajátos körülményei között született, és talán lehetett volna amellet érvelni, hogy bár az ítélet nyelvezete általános, alkalmazhatóságának nem kellene szükségszerűen általánosnak lennie. Ezek a remények azonban hiúnak bizonyultak.

A C-67/13. sz. Cartes bancaires-ügyben francia bankok hoztak létre egy gazdasági érdekű egyesülést annak érdekében, hogy megvalósítsák a tagok bankkártyáinak fizetési és készpénzfelvételi rendszerei közötti interoperabilitást (EBHT [2014b]). 2002 decemberében az egyesülés különböző intézkedéseket fogadott el azzal a céllal, hogy bankkártya-elfogadási tevékenység bővítésére bátorítsa a bankokat, ezáltal fenntartsa a rendszer egyensúlyát, és kezelje a külső gazdasági hatások problémáját. Egyrészt azoknak a bankoknak, amelyek elfogadási tevékenysége jelentősen elmaradt kibocsátó tevékenységük mellett, hozzájárulást kellett fizetniük, amelyet a többi bank között osztottak fel. Másrészt, egy fix összegben felül, az új tagoknak a belépést követő három éven belül kibocsátott minden egyes aktív kártya után díjat kellett fizetniük, valamint egy kiegészítő díjat, amennyiben a hatodik év végére megháromszorozta a kártyái számát a harmadik év végéhez

képest. Harmadrészt, „az alvó tagok felébresztése” elnevezésű díjat is bevezettek: azoknak a tagoknak, amelyek nem voltak elég aktívak az új intézkedések hatályba lépése előtt, külön díjat kellett fizetniük.

Az Európai Bíróság szűken értelmezte a versenyellenes cél fogalmát, utalva arra, hogy ez egy kivétel és nem a főszabály, amely csak a legsúlyosabb versenykorlátozásokra vonatkozik, amelyek jellegüknél fogva „károsak a rendes verseny megfelelő működésére”.

- ♦ „A »cél általi« versenykorlátozás fogalma ugyanis csak bizonyos típusú vállalkozások közötti összejátszásokra alkalmazható, amelyek a verseny tekintetében elegendő károssági fokot mutatnak ahhoz, hogy úgy lehessen tekinteni, hogy hatásait nem szükséges megvizsgálni; ellenkező esetben ugyanis a Bizottság mentesülne azon kötelezettsége alól, hogy bizonyítsa az olyan megállapodások piacra gyakorolt tényleges hatásait, amelyek esetében egyáltalán nem nyert bizonyítást, hogy jellegüknél fogva károsak a rendes verseny megfelelő működésére.” (EBHT [2014b] 58. pont, lásd továbbá 49. pontot)

Ugyanakkor arra is utalni kell, hogy bár a Bíróság szerint a versenyellenes cél fogalmát szűken kell értelmezni és úgy ítélte meg, hogy a vizsgált mechanizmus megérdemli a hatáselemzést, nem beszélhetünk az Allianz-ügyben hozott ítélet érvénytelenítéséről: a Bíróság több helyen hivatkozott az Allianz-ügyre és kifejezetten megerősítette az itt lefektetett elvi tételeket, jogi tesztet.

- ♦ „A Bíróság ítélkezési gyakorlata szerint annak értékelése érdekében, hogy valamely vállalkozások közötti megállapodás vagy vállalkozások társulása által hozott döntés elegendő károssági fokot mutat-e ahhoz, hogy az EK 81. cikk 1. bekezdése értelmében vett »cél általi« versenykorlátozásnak kelljen tekinteni, e megállapodás rendelkezéseinek tartalmát és az általa elérni kívánt célkitűzéseket, valamint azt a gazdasági és jogi háttérrel kell megvizsgálni, amelybe a megállapodás illeszkedik. Az említett háttér értékelése keretében figyelembe kell venni továbbá az érintett termékek vagy szolgáltatások jellegét, valamint az érintett piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételeit is”. (Uo. 53. pont.)

Ez a megközelítés összeegyeztethetetlennek tűnik a Bíróság ítéletének 57. pontjával: akkor beszélhetünk versenyellenes célról, ha „az ilyen összejátszás önmagában elegendő károssági fokot mutat a verseny tekintetében.” Amennyiben az összejátszás önmagában, minden más körülménytől függetlenül versenyellenes, akkor miért van szükség a piac szerkezetének vizsgálatára?

A VERSENYELLENES CÉL ÚJ KATEGÓRIÁJA: AZ INFORMÁCIÓS KARTELL

A versenyellenes cél cseppfolyóssá válásának kérdésében érdemes kitérni a versenyellenes célú megállapodások körének kiterjesztésére: a kereskedelmi szempontból érzékeny információ cseréjére. Ez a fejlemény magán viseli a versenyellenes cél új fogalmának módszertani hibáját. Bár ez a megoldás megfelel a kategóriaépítés követelményének (mivel a versenyellenes megállapodások köre egy megállapodáskategóriával bővült), sajnos csak esetről esetre vizsgálható, hogy egy megállapodás ebbe a kategóriába tartozik-e, vagy sem, ami visszavezet a versenyellenes céllal kapcsolatos általános kritikához.

Az információcsere-megállapodások versenyjogi megítélése összetett, azonban a kereskedelmi szempontból érzékeny (így különösen a tervezett árakkal kapcsolatos) információ kölcsönös megosztása versenyellenes célú magatartásnak minősülhet; más esetekben – a versenyjogi gyakorlat értelmében – csak hatáselemzés alapján állapítható meg a versenyszabályok megsértése.

Hosszú ideig az információcsere nem minősült versenyellenes célúnak (lásd *EB* [2001a], *Whish* [2010] 111. o.). Áttörő változást ebben az *EB* [2011] új, jelenleg is hatályban lévő *horizontális iránymutatása* hozott (*Whish–Bailey* [2015] 129–132. o.). Az információ versenytársak közötti cseréje bizonyos esetekben versenyellenes célúnak minősülhet, míg az ebbe a körbe nem tartozó esetekben az adatcsere csak akkor kifogásolható, ha annak versenyellenes hatása van (*EB* [2011] 72. és 75. pont). A Bizottság horizontális iránymutatása szerint a tervezett árakra vagy mennyiségekre vonatkozó információ cseréje versenyellenes célú, azonban ezen információ cseréjén kívül is megállapítható lehet a versenyellenes cél.

- ♦ „Minden információcsere, amelynek célja a verseny korlátozása a piacon versenykorlátozó célnak tekintendő. Annak értékelésekor, hogy egy információcsere versenykorlátozó célúnak minősül-e, a Bizottság különös figyelmet fog fordítani azokra a jogi és gazdasági összefüggésekre, amelyek között az információcserére sor került. Ebből a célból a Bizottság figyelembe fogja venni, hogy az információcsere a természeténél fogva vezethet-e esetleg versenykorlátozáshoz.

Egy vállalatnak az árakkal és mennyiségekkel kapcsolatos jövőbeni magatartásra vonatkozó egyedi szándékát érintő információcsere különösen valószínű, hogy összejátszást eredményező magatartáshoz vezet. Amennyiben a versenytársak tájékoztatják egymást ilyen szándékaikról, lehetővé válik, hogy közösen magasabb árszintet érjenek el anélkül, hogy az új árakhoz való igazodás időszakában félniük kellene a piaci részesedésük csökkenésétől vagy árháború megindulásától (...). Emellett kevésbé valószínű, hogy a jövőbeni szándékokra vonatkozó információcserére versenyt támogató okokból kerülne sor, mint az aktuális információk cseréje esetén.

A jövőben tervezett árakra vagy mennyiségekre vonatkozó egyéni adatok versenytársak közötti cseréjét ezért versenykorlátozó célúnak kell tekinteni. Ezenkívül a ver-

senyítársak közötti, a jövőbeli árakhoz vagy mennyiségekhez kapcsolódó egyedi szándékaikra vonatkozó magánjellegű információcseréket általában kartellnek tekintenek, és kartellként szabnának ki miattuk bírságot, mivel legtöbbször az árak vagy mennyiségek rögzítése a céljuk. A kartellnek minősülő információcserék nemcsak a 101. cikk 1. bekezdésébe ütköznek, hanem ezenkívül nagyon valószínűtlen az is, hogy teljesítenék a 101. cikk 3. bekezdésének feltételeit.” (EB [2011] 72–74. pont)

Más szóval, elviekben bármely információcsere versenyellenes célúnak minősülhet (EB [2011] 72. pont), ami a „jogi és gazdasági összefüggések” alapján, esetről esetre vizsgálendő. A horizontális iránymutatás egy versenyellenes célú információcsere-típust nevesít: a „jövőben tervezett árakra vagy mennyiségekre vonatkozó egyéni adatok versenytársak közötti cseréje” versenykorlátozó célú és egyúttal ár-, illetve mennyiségi kartellnek is minősül (74. pont). Ennek alapján azt mondhatjuk, hogy az egyetlen nevesített információcsere (jövőbeli árak és mennyiség) ár-, illetve mennyiségi kartell címszó alatt kezdetektől fogva versenyellenes célúnak minősült, a horizontális iránymutatás újítása lényegében az, hogy az információcsere ezen a körön kívül is versenyellenes célú lehet, és ehhez meg kell vizsgálni a megállapodás jogi és gazdasági környezetét. Vagyis magának a megállapodásnak a szövege alapján nem dönthető el, hogy az versenyellenes célú-e, ehhez egy korlátozott hatáselemzést kell végezni.

A fentiekhez képest a magyar versenyjog eredeti megközelítése visszafogottabb volt, azonban a horizontális iránymutatás hatást gyakorolt rá. Eredetileg információcsere miatt a GVH akkor marasztalhatott el egy vállalkozást, ha bizonyította annak versenyellenes (tényleges vagy lehetséges) hatásait, míg a kereskedelmi szempontból érzékeny információ cseréje alapul szolgálhatott egy versenyellenes megállapodás megállapításához, mint például az árak rögzítésére irányuló megállapodás vagy összehangolt magatartás. Bizonyos információ (így a jövőbeli magatartással kapcsolatos információ) cseréje magában rejthette egy kartell (például árkartell) fennállását, vagy megállapító volt az összehangolt magatartás. Ilyen esetben az információcserét nem mint információs kartellt, hanem például mint árkartellt marasztalták el.

A magyar bíróság átfogóan foglalkozott az információcsere-megállapodásokkal az úgynevezett cementkartellügyben (Vj-73/2001. sz. Holcim Hungária és társai-ügy, lásd *Szilágyi* [2010]), és egy viszonylag megengedő megközelítést fogadott el. Ebben az ügyben az iparági szakszövetség havi rendszerességgel adatokat gyűjtött a termelőkől a termelés, az értékesítés és a készletezés tekintetében, de az adatcsere nem terjedt ki az árakra és a területi megoszlásra (17. pont). A GVH az információcserét jogellenesnek nyilvánította, a Fővárosi Bíróság 3. K.33 417/2006/20. sz. ítélete ezzel ellentétes volt, amelyet a mind a Fővárosi Ítélőtábla 2. Kf.27 578/2008/12. sz. ítélete, mind a Legfelsőbb Bíróság Kfv.III. 37. 514/2009/1. sz. ítélete helyben hagyott.

A GVH határozata a versenyellenes hatások vizsgálata tekintetében a következő tényezőket sorolta fel: az adatok jellege (mire vonatkoznak a kérdéses adatok), azok

részletezettsége, kora (múltbeli, közelmúlt, jövőbeli), az információáramlás időbeli gyakorisága, piac szerkezete (elsősorban a szereplők száma).¹³ Maga a GVH határozata nem tette világossá, hogy az információcserét versenyellenes célúnak vagy hatásúnak tekintette-e; a Fővárosi Bíróság ítélete azonban arra utal, hogy információcsere esetén meg kell vizsgálni a hatásokat (beleértve a lehetséges hatásokat). A Bíróság megállapította: az információcsere csak akkor jogellenes, ha alkalmas a piaci folyamatok negatív irányú befolyásolására vagy a verseny torzítására (lásd a 46. pontot). Mindez pedig arra utal, hogy a hatáselemzés az információcsere esetén nem takarítható meg.

A Fővárosi Bíróság megállapította: a GVH elmulasztotta bizonyítani, hogy a kérdéses információnak volt vagy lehetett hatása. A Fővárosi Bíróság ítélete értelmében, csak „olyan információ [cseréje esetén állapítható meg információs kartell], ami alkalmas (...) a piac jogellenes befolyásolására vagy torzítására. ... Alperesnek a jogsértés megállapításához azt kellett volna konjunktív módon bizonyítania, hogy 1. létezett és 2. ez az információ felperesek birtokába került.” A Bíróság azt is megállapította, hogy ebben a vonatkozásban a bizonyítási teher a Versenyhivatalt terheli.

A Legfelsőbb Bíróság Kfv.III. 37. 514/2009/11. ítéletében külön kiemelte az adatok „frissességének” jelentőségét. Mivel az adatbázis nem tartalmazott árinformációt, a GVH nem alapozhatta volna döntését nem bizonyított spekulációra. Az adatáramlás önmagában nem vonja maga után a versenyszabályok megsértését. Ugyanakkor az ítélet nyelvezete arra utal: az áradatok cseréje már egy eltérő bánásmódot érdemel. Ezt megerősíti a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.042/2011/5 pénzváltokartellügyben hozott ítélete is (Vj-83/2005/100. sz.), amely a nem múltbeli árinformáció cseréjét versenyellenes célúnak nyilvánította.

Az információcserére vonatkozó megállapodásokat azon versenyprobléma prizmáján keresztül kell megítélni, amelyet az ilyen típusú gyakorlat kiválthat. A hatásvizsgálat keretében azt kell megvizsgálni, hogy az információcsere lehetővé teszi-e a versenytársak jövőbeli magatartásának előre vetítését, kiiktat-e egy bizonytalansági tényezőt a piacon, és ezáltal korlátozza-e a versenyt (Vj-73/2001. sz. Holcim Hungária és társai- cementkartellügy 45. pont). Ebből az is következik, hogy az információcsere csak bizonyos piaci szerkezetek esetén vet fel aggályokat: elsősorban az oligopolisztikus piacokon (52. és 56. pont).

Mind a GVH határozata, mind a Fővárosi Bíróság ítélete arra utal, hogy információs kartellről fogalmilag egyáltalán csak akkor beszélhetünk, ha a megosztott adatokat a vállalkozások máshonnan nem tudják beszerezni, a Fővárosi Bíróság ítélete pedig egyértelművé teszi, hogy az ennek bizonyításával kapcsolatos teher a GVH vállán nyugszik. Bár a GVH határozata nem foglalkozik annak kérdésével, hogy az adatok a vállalkozások számára máshonnan beszerezhetők voltak-e (ezt a hatóság

¹³ Lásd GVH 11.16. elvi állásfoglalása, amely a Vj-73/2001. sz. Holcim Hungária és társai-ügyön alapul.

minden bizonnyal vélelmezte), a határozat rendelkezése a jogsértés megállapítására vonatkozóan egyértelműen utal erre a feltételre.¹⁴

A GVH gyakorlatában máshol is találunk utalást arra, hogy máshonnan beszerezhető adatok cseréje elviekben nem versenyjogellenes.

- A Versenytanács (...) arra a következtetésre jutott, hogy jelen piaci körülmények között az információcsere nem volt versenykorlátozó jellegű. A léalma felvásárlási ára ugyanis transzparens, az árak akár napról napra a versenyviszonyokhoz igazíthatók. Ily módon igaz, hogy a versenytársak tudták előre, hogy a piacvezető vállalkozás milyen árakkal fog indulni, de ugyanezt az információt a szezon kezdetén teljesen jogszerűen is megszerezheték volna. További fontos tényező, hogy a felvásárlást hagyományosan az árait előre bejelentő Wink Kft. kezdi, a többiek néhány nap vagy akár hét késéssel indítanak. Nem volt gazdasági jelentősége annak, hogy a piacvezető cég árait két héttel vagy két hónappal előbb tudják meg.” (Vj-13/2002/59. sz. ügy 86. pont.)

Ebben a vonatkozásban érdemes utalni a GVH a Vj-83/2005/100. sz. pénzváltókartellügyben hozott – és a Fővárosi Ítéltábla által helyben hagyott (2.Kf.27.042/2011/5.) – határozatára, amelyben a versenyhatóság arra utalt: nem csak a titkos információ cseréje lehet versenyjogellenes (65. pont).

Mivel a fentiekben kifejtetteknek megfelelően ebben az ügyben inkább tervezett árakkal kapcsolatos információcserére került sor, amelyek pedig nem voltak nyilvánosak – a cementkartellügyben hozott ítéletre is tekintettel –, talán szerencsésebb azt a következtetést levonni a megosztott információ a megosztás pillanatában (néhány perccel a pénzváltó nyitása előtt) nem volt nyilvános információ.

A pékkartellügyben hozott versenyhatósági határozat bírósági felülvizsgálata során azonban a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.260/2011/13. ítéletében egyértelműen úgy foglalt állást (bár ennek az ügy érdeme szempontjából nem volt jelentősége), hogy a nyilvános információ megosztása is sértheti a Tptv.-t.

A magyar versenyjogi gyakorlat arra mutat rá, hogy bizonyos információ cseréje (így például a tervezett árak közlése) önmagában alapul szolgálhat egy kartell (például árkartell¹⁵) vagy összehangolt magatartás megállapítására.¹⁶ Ilyen esetben – mint ahogy már volt szó róla – az információcsere nem mint információs kartell, hanem például mint árkartell kerül elmarasztalásra, amennyiben ez utóbbi

¹⁴ Vj-73/2001. sz. ügy, rendelkező rész 2. pont. Emellett a GVH-határozat 48. pontja tartalmaz utalást arra, hogy a kérdéses adatok más forrásból nem voltak beszerezhetők.

¹⁵ Az információcsere több ügyben kőkemény kartellhez (árrögzítés, piacfelosztás) kapcsolódott (lásd Vj-56/2004/190. sz. ügy, 134–135. pont, Vj-199/2005/246. sz. ügy, Vj-20/2005/47. sz. ügy, 115–118. pont).

¹⁶ Az információcsere több ügyben összehangolt magatartáshoz kapcsolódott (lásd Vj-130/2006/239. sz. ügy, 408–409. pont, Vj-34/2003/73. sz. ügy, 40. pont, Vj-83/2005/100. sz. ügy, Vj-138/2002. sz. ügy, Vj-57/2007/432. sz. ügy).

feltételeinek megfelel. Emellett a Bizottság horizontális iránymutatásában kifejtett elgondolás (amely történeti értelemben az információcsere-megállapodások tekintetében egy valamelyest új megközelítést vezetett be az európai versenyjogban, amikor úgy rendelkezett: a kereskedelmi szempontból érzékeny információ cseréje a versenyellenes célú megállapodások egy önálló kategóriája) hatással van a magyar versenyjogi gyakorlatra, hiszen azt a GVH és a magyar bíróságok egyedi ügyekben alkalmazzák.

A fentiekben leírtaknak megfelelően, a jövőbeli (tervezett) árakkal kapcsolatos információ cseréjét a magyar versenyjogi gyakorlat árkartell címén versenyellenes célúnak tekintette. A pénzváltókartellügyben az érintett pénzváltók rendszeresen, röviddel a nyitás előtt tájékoztatták egymást aznapra áraikról (amelyeket egyébként az üzletek nyitva tartása idején mindenki szabadon megismerhetett). A GVH elmarasztalta a vállalkozásokat; a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.042/2011/5. sz. ítéletében megállapította, hogy ez a gyakorlat (a jelenlegi, de inkább a jövőbeli árak közlése) versenyellenes célúnak minősül.

A tervezett árakkal kapcsolatos információ cseréjét a Vj-57/2007/432. sz. pék-kartellügyben a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítéletében versenyellenes célúnak minősítette, és ítéletében részletesen kifejtette minősítésének indokait.

- ♦ „Az ár a termék pénzben kifejezett értéke, amely – hatósági szabályozás hiányában – a piaci forgalomban szabad megállapodás tárgya. Versenyjogilag az a kíváncsi, hogy a kereslet-kínálat szerint alakuljon az ár, azt az egyes vállalkozások egyéni költségei, a termék minősége, az előállítás hatékonysága, a cég megbízhatósága stb. szempontok alapján a vállalkozás önállóan határozza meg. Ha a versenytársak az általuk bejelentett áremelésről vagy a tervezett áremelésről, azok mértékéről információt cserélnek, akkor megtörik ezt a versenyjogi elvárást, magatartásuk befolyásolhatja a piac normál működését. Kétségtelen, hogy a sütőipar akkori helyzete indokolta az áremelést. Párhuzamos a felperesek magatartása akkor, ha minden vállalkozás maga dönt az áremelésről, annak bevezetéséről, az áremelés mértékéről. Jelen esetben azonban megosztották egymással az ezzel kapcsolatos információkat. Akik még nem emeltek árat, azok számára fontos kérdés volt, hogy hogyan viszonyultak a kereskedelmi láncok az áremeléshez. A pozitív fogadtatás számukra bátorítást adhat, azaz nyugodtan emelhetnek ők is árat. Ellenkező esetben lényegesen megfontoltabban vezetik elő az áremelési szándékukat, a fennálló üzleti kapcsolatot kevésbé merik kockáztatni. Akik már bejelentették az áremelést, azok egy lépéssel előrébb voltak ugyan, tárgyalási stratégiájukhoz azonban hasznos információ azon vállalkozások tapasztalata, akiknél már ténylegesen is végbe ment az áremelés. Árkialakítási magatartásukat, a kereskedelmi láncokkal való tárgyalásukat ezért ez alapvetően befolyásolhatta. Akik pedig már sikeresen túl voltak az áremelésen, azoknak nyomós érdekük fűződik ahhoz, hogy a többiek is emeljenek árat, hiszen áremelésük csak így lehet tartós, akkor nem kell félni üzletvesztéstől, hiszen a kereskedelmi láncok mástól sem tudnak olcsóbban venni. Az áremelés kérdése tehát mind-

egyik vállalkozásnak fontos volt, akkor is ha még nem jelentett be áremelést, akkor is ha már bejelentett, de még nem hajtotta végre, de akkor is, ha már meg is valósította azt. Közös érdekük volt az áremelés érdekében való egységes fellépés. Az áremeléssel kapcsolatos információk megosztása ezért megvalósította a versenykorlátozó célt, arra alkalmas is volt, függetlenül attól, hogy ténylegesen járt-e, és ha igen, milyen hatással az összehangolt magatartásuk.

(...)

Amint arra a másodfokú bíróság a fentiekben rámutatott, normál piaci viszonyok között az ár meghatározása szabad megállapodás tárgya. Ha ezt az érintetteken kívül más befolyásolni akarja, akkor annak célja a verseny korlátozása. Az árat az adott vállalkozásnak kell a maga egyedi sajátosságaira tekintettel megállapítania, a kiinduló pontot a saját magánál felmerülő költségek adják. Ezt felülről irányítani nem lehet, a felmerült költség vállalkozásonként eltérő, azaz mindenkinél más lesz a reális költség. Az I.r. felperes költségkalkulációja irányadó lehetett az iparág szereplői számára, a közzététellel azt sugallta, hogy ne a ténylegesen felmerülő költségekhez, hanem a reálisként megjelenített költséghez mérten határozzák meg a saját árakat. Az I.r. felperes bejegyzése ezért a verseny korlátozását célozta és arra alkalmas is volt. Ezzel szemben alappal cáfoló bizonyítékot, elfogadható jogi érvet nem hozott fel.” (Fővárosi Ítéletábra 2.Kf.27.260/2011/13. sz. ítélete.)

A fentiekben kifejtetteknek megfelelően, a versenyellenes cél fogalmának cseppfolyóssá válásaként értékelhető, hogy a horizontális iránymutatás a versenyellenes célú megállapodások körét a horizontális információcserével bővítette, illetve e téren a gazdasági összefüggésekre kiterjedő, esetről esetre történő vizsgálatot írt elő. Azt mondhatjuk, hogy a horizontális iránymutatás által bevezetett rendszer tekintetében, ami új az nem jó, ami jó az nem új. Új elvként az iránymutatás megállapította, hogy minden információcserére fennáll a versenyellenes cél megállapíthatóságának a kockázata, és csak egy korlátozott hatáselemzés után lehet állást foglalni abban a kérdésben, hogy versenyellenes-e az információcsere célja. Ez visszavezet bennünket a versenyellenes cél cseppfolyóssá válásával kapcsolatos, már kifejtett kritikához. Emellett az iránymutatás a jövőbeli árakkal és mennyiséggel kapcsolatos adatcserét specifikusan versenyellenes célúnak nyilvánította, noha ezek – ár-, illetve mennyiségi kartellként – addig is automatikusan tiltottak voltak, ahogy azt maga az iránymutatás is rögzíti.

A GVH eddigi gyakorlatában szerencsére ez idáig nem váltak valóra a fenti veszélyek, a magyar versenyhatóság konzisztensen ügyelt arra, hogy a versenyellenes célú információcsere fogalmát ne tegye parttalanná (lásd Vj-8/2012. sz. bankadatügy). A Vj-96/2010. sz. kontaktlencseügyben az eljáró versenytanács rendkívüli bölcsességről tett tanúbizonyságot, amikor végül nem állapította meg a versenyellenes cél fennállását és a megállapodást annak (lehetséges) versenyellenes hatása miatt marasztalta el (287–288. pont).

KÖVETKEZTETÉSEK

A versenyellenes cél új fogalma nem épül kategóriaépítésre, hanem mindig esetről esetre, az eset összes körülményét figyelembe véve kell megvizsgálni, hogy vajon az adott megállapodás versenyellenes természetű-e, és ennek keretében egy leegyszerűsített, sommás hatáselemzést kell elvégezni. Az Európai Bíróság a C-67/13. sz. Cartes bancaires-ügyben ugyan erőteljesen hangsúlyozta, hogy a versenyjogban a versenyellenes cél szerinti minősítés a kivétel, és a hatáselemzés a főszabály, s emiatt a versenyellenes cél fogalmát szűken kell értelmezni, nem vonta vissza az Allianz-ügyben lefektetett elvet (a versenyellenes cél esetről esetre történő vizsgálatát) (EBHT [2014b]). Ezzel a versenyellenes célú és hatású megállapodások közötti határvonal nagyon elmosódott.

A fenti megközelítést számos kritika érte. A versenyellenes cél lényege éppen az, hogy nem szükséges semmilyen piacelemzés elvégzése, ugyanis ezáltal válik előre láthatóvá és kiszámíthatóvá a joggyakorlat. A versenyjogban nagyon kevés az olyan szabály, amelynek alkalmazása világos, jogilag többé-kevésbé egzak. Ezek egyike (volt) a versenyellenes cél. A piacelemzés megkövetelése, még ha az sommás is, éppen ennek a jogintézménynek a lényegét veszi el, amely szerint nincs szükség esetről esetre történő vizsgálatra, illetve az eset összes körülményének figyelembevételére annak eldöntéséhez, hogy a megállapodásnak van-e versenyellenes célja. A versenyjogi hatáselemzés időigényes, költséges és legfőképp bizonytalan gondolati művelet. A versenyszabályozás sajnos nem képes absztrakt jelleggel ennél egyértelműbb általános mérővesszőt adni – be kell érjünk tehát ezzel! Ugyanakkor a versenyjog megpróbálja elválasztani a versenyjogi ingoványtól azokat a megállapodásokat, amelyek megítélése egyértelmű, és amelyekről megfelelő bizonyossággal megállítható, hogy azok tiltottak (versenyellenes célúak) vagy jogszerűek (lásd például csekély jelentőségű megállapodások, csoportmentesség). Kevés egyértelmű rendelkezés van a versenyjogi anyagi jogban – ezek közül az egyik a versenyellenes célú megállapodások intézménye.

A versenyellenes cél intézményének működése korábban kategóriaépítésen alapult. A versenyellenes cél általános fogalma alapján a gyakorlat kidolgozott bizonyos kategóriákat (például árrögzítés, piacfelosztás), és a konkrét ügyekben nem azt kellett vizsgálni, egy adott megállapodás megfelel-e a versenyellenes cél cseppfolyós, alkalmazásában előreláthatatlan fogalmának, hanem azt, hogy az beletartozik-e valamelyik, az általános fogalom alapján kidolgozott kategóriába.

Ugyanez a mechanizmusa – mintegy egy évszázada – az amerikai versenyjog *per se* szabályának, amely többé-kevésbé az európai versenyellenes cél megfelelőjének tekinthető. Amennyiben esetről esetre, az ügy összes körülménye alapján kell vizsgálni a versenyellenes célt, akkor ez értelmetlenül kiszámíthatatlanná teszi a rendszert. Kiszámíthatatlanná, mivel az általános fogalom alapján ma nem jósolható meg előre kellő bizonyossággal, hogy egy megállapodás versenyellenes célúnak minősülne-e

vagy sem. Ez pedig azért értelmetlen, mivel a hatások elemzésére, a megállapodás körülményeinek és kontextusának teljes körű vizsgálatára van lehetőség a versenyjogban a hatás alapján megítélendő megállapodások körében. A versenyellenes célú megállapodások intézményének éppen az lenne a lényege, hogy ilyen hatáselemzésre nincs szükség. A versenyellenes célú megállapodások megkülönböztetésének lényege (és érdeme), hogy nem kell vizsgálni a megállapodás piaci háttérét. Természetesen ennek figyelembevétele a megállapodás értelmezése szempontjából fontos – azonban ennél többre nem kerülhet sor: nem kell megvizsgálni a piac kiterjedését, meghatározni az érintett piacot, kiszámítani a piaci részesedést stb. Ha ez a vizsgálat nem kerülhető el, mert csak a piaci környezet alapján állapítható meg, hogy egy megállapodás versenyellenes célú-e vagy sem, akkor a jogintézmény értelme vész el.

Azt is meg kell jegyezni, hogy míg a versenyellenes célúvá történő minősítés következményei hatalmasak (azonnali marasztalás, magasabb bírság stb.), addig ebben a tekintetben elegendő egy sommás piacelemzés. Végül utalni kell arra, hogy ez a megközelítés a versenyjogi elemzés koherenciájának és a kiszámíthatóság feláldozásáért cserébe túl sok előnyt nem tud felmutatni: a versenyellenes célúvá történő minősítés, bár kétségtelenül egyszerűbbé teszi a versenyhatóság, illetve polgári perben a felperes helyzetét, annyiban nem perdöntő, hogy a nem versenyellenes célú megállapodásokat (tényleges vagy lehetséges) hatásuk alapján kell megítélni.

A versenyellenes cél új felfogásának az egyik első (szükségtelen) áldozata a Bizottság új *de minimis* közleménye volt. A korábbi közlemény (EB [2001b]) egy kiszámítható rendszert tartalmazott: meghatározott bizonyos piaci részesedési küszöböket (10 százalék, illetve 15 százalék), amelyek alatt egy megállapodás csekély jelentőségűnek minősült, és tartalmazott egy kimerítő felsorolást azokról a megállapodástípusokról (horizontális árkartell, horizontális piacfelosztás stb.), amelyekre akkor sem vonatkozik a *de minimis* menedéke, ha ezen küszöbszámok alatt vannak. Az új közlemény, tekintettel arra, hogy a versenyellenes cél elvesztette egzakt jellegét, nem képes ilyen biztos támpontot adni: rendelkezése szerint a piaci részesedési küszöbszámok alatt a megállapodások csekély jelentőségűnek minősülnek, kivéve, ha versenyellenes célúak, ez utóbbit azonban csak esetről esetre, az összes körülmény vizsgálatával lehet megállapítani (EB [2014]).

A versenyellenes cél fogalmának cseppfolyósodásaként értékelhető, hogy a versenyellenes célú megállapodások köre a versenytársak közötti információcserével (illetve annak meg nem határozott eseteivel) bővült, és ennek keretében a gazdasági összefüggésekre kiterjedő, esetről esetre történő vizsgálatot kell végezni. E megközelítés értelmében egy versenytársak közötti információcsere versenyellenes célúnak tekintendő, ha annak gazdasági összefüggései ezt indokolják, vagyis a versenyellenes cél fennállta vagy annak hiánya csak esetről esetre ítéltető meg; a tervezett árakkal és mennyiségekkel kapcsolatos adatcsere versenyellenes célja azonban vélelmezhető. Sajnálatos módon ennek az új megközelítésnek az az eleme, ami új, nem tekinthető jónak, és ami jó, az nem tekinthető újnak. A jövőbeli árakkal és mennyiséggel kap-

csolatos adatcsere ugyanis korábban is versenyellenes célúnak minősült, igaz, ár-, illetve mennyiségi kartell címszó alatt. Az ezen körön kívüli információcsere esetében csak egy korlátozott hatáselemzés után lehet állást foglalni abban a kérdésben, hogy fennáll-e a versenyellenes cél. Egy ilyen esetről esetre elvégzett, korlátozott hatáselemzés azonban pontosan a versenyellenes cél intézményének funkciójával és értelmével ellentétes.

A versenyellenes cél új fogalmának értékelése során figyelembe kell venni az európai versenyjog alkalmazásának decentralizált jellegét és hogy az uniós szinten akár plauzibilisnek is tűnő megoldásokat egy heterogén, decentralizált rendszerben kell alkalmazni, amely nem okvetlenül fogja ezt az intézményt a maga cizelláltságában alkalmazni. Az Európai Bíróság a C-67/13. sz. *Cartes bancaires*-ügyben hozott ítéletében világossá tette: a versenyellenes cél a kivétel, és megszorítóan, szűken kell értelmezni, és nem tölthet be kényelmi funkciót (*EBHT* [2014b]). Ezért az európai versenyjog megközelítése úgy foglalható össze, hogy a korábban versenyellenes célúnak tekintett megállapodások listája érintetlen marad, ezen a körön kívül pedig kivételesen lehet egy megállapodást versenyellenes célúnak tekinteni akkor, ha nyilvánvaló, hogy annak mindig vagy majdnem mindig versenyellenes hatása van.

Ezzel szemben a magyar versenyjogban a versenyellenes cél egy rendkívül tág alkalmazási kört kapott, amit felerősít a lehetséges hatás eshetőleges hatásként történő felfogása. A GVH törekvése érthető: a versenyhatóság szereti minél több megállapodásra ráfogni, hogy az versenyellenes célú, mivel ilyenkor nem kell azzal vesződni, hogy bebizonyítsa: a megállapodásnak valóban versenyellenes hatásai vannak vagy lehetnek. Nehezebben érthető azonban a magyar bírósági gyakorlat, amely adott esetben a versenyjogi specializáció hiányából fakadó puha bírósági kontroll következményeire is rámutathat. Ha ugyanis a versenyhatóság szubjektív ízlése szerint anélkül sütheti rá a számára nem tetsző megállapodásokra a versenyellenes cél bélyegét, hogy bármilyen energiát kellene befektetnie a piaci hatások megállapításába, akkor ez az érdem elvesz: nem lehet megállapítani, hogy mit tekint majd a GVH automatikusan jogellenesnek, és melyik megállapodás „érdemli ki” a hatáselemzés kegyét.

Jól szemlélteti ezt az Európai Bíróság *Allianz*-ügyben hozott előzetes döntése nyomán hozott Kfv.II. 37. 268/2013/8. sz. kúriai ítélet: a Kúriának ugyanis meg kellett vizsgálni, hogy az ügy összes körülménye alapján a vizsgált megállapodás versenyellenes célúnak minősül-e, és ezt egy kifejezetten sommás indokolással zárta rövidre. Wahl főtanácsnok a C-67/13. sz. *Cartes bancaires*-ügyben nagyon plasztikusan hívta fel erre a kockázatra a figyelmet: a versenyellenes cél fogalma tekintetében „az óvatosság annál is inkább szükséges, mivel a Bíróság által kialakítandó elemzési keret mind a Bizottság, mind a változó paramétereken alapuló érzékenységgel és szakértelemmel rendelkező nemzeti versenyhatóságok számára kötelező lesz.” (*EBHT* [2014b] 59. pont.)

IRODALOM

- BESCHLE, D. L. [1987]: What, Never? Well, Hardly Ever': Strict Antitrust Scrutiny as an Alternative to *Per Se* Antitrust Illegality. *Hastings Law Journal*, Vol. 38. 471–479. o.
- BLACK, O. [1997]: *Per Se* Rules and Rules of Reason: What Are They? *European Competition Law Review*, Vol. 18. No. 3.
- Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements. *Official Journal of the European Communities*, 2001/C 3 Vol. 44. 2–30. o.
http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2001.003.01.0002.01.ENG&toc=OJ:C:2001:003:TOC
- HOLMES, O. W., JR. [1881]: *The Common Law*. Little, Brown and Company, Boston.
- MEESE, A. J. [2003]: Price Theory, Competition, and the Rule of Reason. *University of Illinois Law Review*, Vol. 2003.77–170. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2008a]: *Kartelljogi kézikönyv*. HVG Orac, Budapest.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2008b]: Mégiscsak lehet vizonteladási árat kikötni? *Gazdaság és Jog*, 16. évf. 5. sz. 8–12. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2012]: A vizonteladási ár rögzítésének megítélése az amerikai, az EU és a magyar versenyjogban: kihasznált és kihagyott lehetőségek. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és Szabályozás*, 2011. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 58–101. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2013a]: *EU and US Competition Law: Divided in Unity?* Ashgate–Routledge, Abingdon.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2013b]: The Distinction between Anti-Competitive Object and Effect after Allianz: The End of Coherence in Competition Analysis? *World Competition: Law and Economics Review*, Vol. 36. No. 4. 541–565. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2013c]: Resale price fixing in EU competition law after the 2010 revision of the rules on vertical restraints – a comparative perspective. *Acta Juridica Hungarica*, 4. sz. 349–366. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2015]: The New Concept of Anti-Competitive Object: A Loose Cannon in EU Competition Law. *European Competition Law Review*, Vol. 36. No. 4. 154–159. o.
- SULLIVAN, L. A.–GRIMES, W. S. [2000]: *The Law of Antitrust: an Integrated Handbook*, West Group, St. Paul, Minn.
- SZILÁGYI PÁL [2010]: Legfelsőbb Bíróság ítélete a cementkartell ügyében: gazdasági erőfölénnyel való visszaélés és hatása vizsgálata, valamint a jogutódok versenyjogi felelőssége. *Jogesetek Magyarázata*, 2010. 1. évf. 3. sz. 63–66. o.
- WHISH, R. [2010]: *Versenyjog*. HVG Orac, Budapest.
- WHISH, R.–BAILEY, D. [2015]: *Competition Law*. Oxford University Press, Oxford, 129–132.

VERSENYJOGI DÖNTÉSEK ÉS ESETEK

Egyesült Államok

- ADDYSTON PIPE/U.S. [1899] *Addyston Pipe & Steel Co. versus United States* 175 U.S. 211 (1899) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/175/211/case.html>.

- ARIZONA/MARICOPA COUNTY MEDICAL SOC. [1982]: Arizona *versus* Maricopa County Medical Soc., 457 U.S. 332, 344 (1982) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/457/332/case.html>.
- BROADCAST MUSIC/CBS [1979]: Broadcast Music, Inc. *versus* Columbia Broadcasting System, Inc., 441 U.S. 1, (1979). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/441/1/case.html>.
- BUSINESS ELECTRONICS/SHARP ELECTRONICS [1988]: Business Electronics Corp. *versus* Sharp Electronics Corp., 485 U.S. 717 (1988) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/485/717/case.html>.
- CONTINENTAL T. V./GTE SYLVANIA [1977]: Continental T. V., Inc. *versus* GTE Sylvania Inc., 433 U.S. 36, 50 fn 16 (1977) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/433/36/case.html>.
- FASHION ORIGINATORS/U.S. [1941]: Fashion Originators' Guild of America *versus* Federal Trade Commission, 312 U.S. 457 (1941). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/312/457/case.html>.
- Fashion Originators/U.S.* [1941]: *International Salt/U.S.* [1947].
- FTC/INDIANA FEDERATION OF DENTISTS [1986]: FTC *versus* Indiana Federation of Dentists, 476 U.S. 447 (1986) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/476/447/case.html>.
- INTERNATIONAL SALT/U.S. [1947]: International Salt Co., Inc. *versus* United States 332 U.S. 392 (1947) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/332/392/case.html>.
- JOINT TRAFFIC ASSOCIATION/U.S. [1898]: United States *versus* Joint Traffic Association 171 U.S. 505 (1898) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/171/505/case.html>.
- LEEGIN CREATIVE LEATHER/PSKS [2007]: Leegin Creative Leather Products, Inc. *versus* PSKS, Inc. 551 U.S. 877 (2007) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/551/877/>.
- NATIONAL SOC. OF PROFESSIONAL ENGINEERS/U.S. [1978]: National Soc. of Professional Engineers *versus* U.S., 435 U.S. 679 (1978) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/435/679/case.html>.
- NCAA/BOARD OF REGENTS [1984]: National Collegiate Athletic Ass'n *versus* Board of Regents of University of Oklahoma, 468 U.S. 85, (1984) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/468/85/case.html>.
- NORTHERN PAC/U.S. [1958]: Northern Pac. Ry. Co. *versus* U.S., 356 U.S. 1, 5 (1958) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/356/1/case.html>.
- NW WHOLESALE STATIONERS/PAC. STATIONERY [1985]: Northwest Wholesale Stationers, Inc. *versus* Pacific Stationery and Printing Co., 472 U.S. (1985) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/472/284/case.html>.
- SOCONY-VACUUM OIL/U.S. [1940]: United States *versus* Socony-Vacuum Oil Co. 310 U.S. 150 (1940) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/310/150/case.html>.
- STANDARD OIL/U.S. [1911]: Standard Oil Co. of New Jersey *versus* U.S., 221 U.S. 1 (1911) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/221/1/case.html>.
- TOPCO ASSOCIATES/U.S. [1972]: U.S. *versus* Topco Associates, Inc., 405 U.S. 596 (1972); <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/405/596/case.html>.
- TRANS-MISSOURI FREIGHT/U. S. [1897]: United States *versus* Trans-Missouri Freight Ass'n, 166 U.S. 290, 327-341 (1897) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/166/290/case.html>.
- TRENTON POTTERIES/U.S. [1927]: United States *versus* Trenton Potteries Co., 273 U.S. 392 (1927) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/273/392/case.html>.

Európai Bizottság

- EB [2001a]: A Bizottság közleménye Az EK-Szerződés 81. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról szóló iránymutatás (2001/C 3/02) EGT vonatkozású szöveg. Hivatalos Lap, C 3. január 6. 2–30. o. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2001.003.01.0002.01.ENG&toc=OJ:C:2001:003:TOC.
- EB [2001b]: A Bizottság közleménye az Európai Közösséget létrehozó szerződés 81. cikke 1. bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (*de minimis*) megállapodásokról (2001/C 368/07) EGT vonatkozású szöveg. Hivatalos Lap C 368. december 22. 13–15. o. [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:52001XC1222\(03\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:52001XC1222(03))
- EB [2010]: A Bizottság 330/2010/EU rendelete (2010. április 20.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról. HL L 102. április 23. 1–7. o. http://www.gvh.hu/data/cms998477/jogiihatter_eusab_330_2010_vertikalis.pdf.
- EB [2011]: Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról EGT-vonatkozású szöveg. 2011/C 11/01. Hivatalos Lap, január 14. 1–72. o. [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX%3A52011XC0114\(04\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX%3A52011XC0114(04)).
- EB [2014]: A bizottság közleménye az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke 1. bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (*de minimis*) megállapodásokról szóló közlemény. 2014/C 291/01. Hivatalos Lap, augusztus 8. [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:52014XC0830\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:52014XC0830(01)).

Európai Bíróság

- EBHT [2008]: C 209/07. sz. ügy, Competition Authority kontra Beef Industry Development Society Ltd és Barry Brothers (Carrigmore) Meats Ltd (a Supreme Court [Írország] által benyújtott előzetes döntéshozatal iránti kérelem). A Bíróság (harmadik tanács) 2008. november 20-i ítélete. European Court Reports 2008 I-08637. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:62007CJ0209>.
- EBHT [2012]: C-226/11. sz. ügy, Expedia Inc. kontra Autorité de la concurrence és társai. A Bíróság (második tanács) 2012. december 13-i ítélete. <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-226/11&language=HU>.
- EBHT [2013]: C-32/11. sz. ügy, Allianz Hungária Biztosító Zrt. és társai kontra Gazdasági Versenyhivatal. A Bíróság ítélete (első tanács) 2013. március 14-i ítélete. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:62011CJ0032&from=HU>.
- EBHT [2014a]: C-382/12. sz. ügy, MasterCard Inc. és társai kontra Európai Bizottság. A Bíróság (harmadik tanács) 2014. szeptember 11-i ítélete. <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=hu&num=C-382/12>.
- EBHT [2014b]: C-67/13. sz. ügy, Groupement des cartes bancaires (CB) kontra Európai Bizottság. A Bíróság (harmadik tanács) 2014. szeptember 11-i ítélete. <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-67/13&language=HU>.

GVH-ügyek

- Vj-13/2002/59. sz. Deko-Apple Kft., EKO Konzervipari Kft., ESZAT Kft., Vajai Zöldség, Gyümölcs Kft., Wink A. Kft., Alma terméktanács-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2002/3454_hu_vj-13200259.html.
- Vj-130/2006/239. sz. Strabag Zrt. and Egút Zrt. Colas Dunántúli Zrt. and He-Do Kft.-ügy, http://www.gvh.hu/IMPORT/import-20140110_134637/en/for_prof/resolutions/6011_en_vj-1302006239.html.
- Vj-133/1996. sz. Budapest Sör-ügy.
- Vj-138/2002. sz. ügy Alterra Kft., Swietelsky- Útvasút Kft., Mélyépítő Budapest Építőipari, Kivitelező és Tervező Kft., Debreceni Mély és Útépítő Rt. (DEBMUT), Betonút Szolgáltató és Építő Részvénytársaság, STRABAG Rt., Ring Kkt. (Budapest), mint VII. rendű EGUT Egri Útépítő Rt., http://www.gvh.hu/dontesek/birosagi_dontesek_vj_szam_alapjan/birosagi_dontesek_2002/6146_hu_vj-138200279.html.
- Vj-154/2002. sz. Baucont Építőipari Rt, Klíma-Vill. Építőipari Fővállalkozási és Szolgáltató Kft. és a Középületépítő Rt. ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/birosagi_dontesek_vj_szam_alapjan/birosagi_dontesek_2002/6672_hu_vj-154200247.html.
- Vj-156/2004. sz. Unilever Magyarország Kft. és társai-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2004/4125_hu_vj-156200468.html.
- Vj-161/2004. sz. Kerima GrowHow-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2004/4060_hu_vj-161200459.html.
- Vj-162/2004. sz. International System House Kft., SAP Hungary Kft., International Business Machines Corporation Magyarország Kft.-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/birosagi_dontesek_vj_szam_alapjan/birosagi_dontesek_2004/7968_hu_vj-1622004125.html.
- Vj-164/2006. sz. Büki Ásványvíz- és Üdítőital Kereskedelmi Kft.-ügy. http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2006/5292_hu_vj-1642006049.html.
- Vj-171/2002/15. sz. Mol franchise szerződése ügy. http://gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2002/3538_hu_vj-171200215.html.
- Vj-199/2005/246. sz. Magyar Tojás Tojásértékesítő Kft.-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2005/4393_hu_vj-1992005246.html.
- Vj-20/2005/47. sz. SAP Hungary Kft. Synergon Informatikai Nyrt.-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/birosagi_dontesek_vj_szam_alapjan/birosagi_dontesek_2005/6487_hu_vj-20200547.html.
- Vj-21/2005. sz. Albacomp Számítástechnikai Részvénytársaság, Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt., és az ORACLE Hungary Kft.-ügy. http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2005/5084_hu_vj-212005117.html.
- Vj-28/2003. sz. Baucont Építőipari Rt., Kész Közép-Európai Építő és Szerelő Kft., Középületépítő Rt. és az Épker Kft.-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2003/3678_hu_vj-28200347.html.
- Vj-34/2003/73. sz. Magyar Pékszővetség és társai-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2003/3672_hu_vj-34200373.html.
- Vj-40/2005. sz. SYNERGON, MONTANA, Hewlett-Packard Magyarország-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/birosagi_dontesek_vj_szam_alapjan/birosagi_dontesek_2005/6546_hu_vj-402005227.html.
- Vj-51/2005/184. Allianz, Generali és társai-ügyben, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2005/4422_hu_vj-512005184.html.

- Vj-56/2004/190. sz. Adeptus Rt. és társai-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2004/4015_hu_vj-562004190.html.
- Vj-57/2007/432. sz. Magyar Pékszövetség és társai-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2007/5980_hu_vj-572007432.html.
- Vj-57/2008. sz. Hungaropharma Gyógyszerkereskedelmi Zrt.-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2008/5614_hu_vj-572008023.html.
- Vj-64/2000. sz. Délhús és társai-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/birosagi_dontesek_vj_szam_alapjan/birosagi_dontesek_2000/5157_hu_vj-64200055.html.
- Vj-7/2008/178. sz. Castrol Hungária-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2008/5780_hu_vj-72008178.html.
- Vj-73/2001. sz. Holcim Hungária Rt., Duna-Dráva Cement Kft., BÉCEM Cement és Mészipari Rt., Magyar Cementipari Szövetség-cementkartellügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2001/3395_hu_vj-73200165.html.
- Vj-74/2003. sz. Országos Gabona Terméktanács és társai-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2003/3793_hu_vj-742003117.html?query=Vj-74/2003/117.
- Vj-74/2004. sz. Construm Építőipari Fővállalkozó Kft. és a Royal Bau Építőipari Kivitelező Rt.-ügy, http://www.gvh.hu/dontesek/birosagi_dontesek_vj_szam_alapjan/birosagi_dontesek_2004/4722_hu_vj-74200416.html.
- Vj-8/2012. Crédit Agricole Corporate and Investment Bank-bankadatügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2012/Vj_8_2012_1279.html.
- Vj-83/2005/100. sz. Northline Kereskedelmi Szolgáltató és Tanácsadó Kft.. And Now Kft. és társai-pénzváltókartellügy, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2005/4437_hu_vj-832005100.html.
- Vj-96/2010. sz. CooperVision Optikai Cikkeket Forgalmazó Kft. és társai kontaktlencse-ügyében, http://www.gvh.hu/dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek_2010/vj_96_2010_310.html.

III. Körbetekintés

A HÁLÓZATOS SZOLGÁLTATÁSOK PIACA ÉS SZABÁLYOZÁSA

• Nagy Péter–Pápai Zoltán–McLean Aliz–Papp Bertalan •

AZ ELVESZETT MOBILINTERNET NYOMÁBAN

A magyar mobil szélessáv penetrációs lemaradásának lehetséges okai

Az elmúlt évek nemzetközi összehasonlító adatai alapján Magyarország 2010 óta egyre inkább lemaradt a szélessávú mobilpenetráció mutatójában az Európai Unió és az OECD többi tagállamától. Az OECD-adatokra épülő ár-összehasonlítás azt mutatja, hogy a szélessávú mobilpenetráció elmaradásában meghatározó elem a kisképernyős mobilszolgáltatás magas ára. A hang- és sms-, valamint az adatszolgáltatást egyben tartalmazó csomagok árának összehasonlítása azonban félrevezető. Az árak dekompozícióját elvégezve, kiderül, hogy a mobilinternet inkrementális ára nemzetközi összehasonlításban nem magas, a hang- és sms-szolgáltatás ára azonban igen. A hang- és sms-szolgáltatás magas árának igen valószínű oka az Európai Unióban szinte egyedülálló magyar hang- és sms-használatot sújtó távközlési adó, ami negatívan hat a komplementer mobilinternet keresletére, s emiatt az adó nélküli állapothoz képest alacsonyabb szélessávú mobilpenetrációhoz vezet.

BEVEZETŐ

Az elmúlt évek nemzetközi összehasonlító adatai alapján Magyarország a mobilinternet-penetrációs mutatójában¹ 2010 óta egyre inkább lemaradt az Európai Unió többi tagállamától. Ugyanaz a jelenség figyelhető meg az OECD esetében is, ahol Magyarország Mexikó és Törökország mögött szorult az utolsó helyre, s a lakossági ellátottságnak nemcsak a szintje, de a növekedési üteme is elmarad a csoportba tartozó többi országtól.

¹ A tanulmányban a mobilinternet-penetráció kifejezést használjuk a nemzetközileg bevett *mobile broadband penetration* kifejezés pontosabb, de kevésbé gördülékeny fordítása, a mobil szélessáv penetrációja helyett. Ez az ellátottsági mutató a 100 lakosra jutó mobil szélessáv előfizetési számát jelzi. A mobilinternet kifejezés annyiban pontatlan, hogy mobilinternet lehet keskenysávú is, bár ezt a mai használati elvárások szempontjából már semmiképpen sem tekintjük funkcionális internetszolgáltatásnak. A mobil szélessáv ráadásul nemcsak internet, vagyis az IP alapú adatforgalom nyújtására, hanem hangszolgáltatás nyújtására is használatos, ennyiben tehát az internetszolgáltatásnál szélesebb szolgáltatási kört fed le. A hétköznapi szóhasználatban azonban a mobilinternet kifejezés lényegében jól lefedi azt a szélessávú szolgáltatást, amit a 3. és 4. generációs (3G, 4G) mobil hálózatok nyújtanak és a felhasználók 3G- vagy 4G-képes mobil eszközökkel és megfelelő előfizetéssel igénybe vehetnek.

Jelen tanulmány arra tesz kísérletet, hogy magyarázatot találjon erre a helyzetre. Az elérhető nemzetközi összehasonlító információk felhasználásával arra vállalkoztunk, hogy megvizsgáljuk a mobilinternet penetrációjára ható, illetve ezzel összefüggésbe hozható tényezőket, s ezek alapján azonosítsuk azokat az okokat, amelyek szerepet játszhatnak abban, hogy a mobilinternet penetrációja elmarad még attól a szinttől is, amit a gazdasági fejlettség alapján várnánk. A vizsgálat során először nemzetközi összehasonlító adatokra támaszkodva egyedileg értékeltük a penetráció alakulásában szerepet játszó legfontosabb tényezőket, majd egy többváltozós panelökonometriai vizsgálattal elemeztük az együttes hatásukat. Vizsgálódásunk eredménye szerint a kisképernyős mobilszolgáltatás, s azon belül a hangszolgáltatás árszintje az egyik olyan fontos tényező, amely a penetráció alakulását befolyásolja. Az árak, illetve a költségek szintjét több tényező befolyásolja, mi azonban azt próbáltuk feltárni, hogy melyek azok a tényezők, hatások, amelyek súlya, szerepe Magyarország esetében joggal feltételezhetően nagyobb lehet, mint az összehasonlításra használt OECD, illetve európai uniós országok döntő többségében. Ennek fényében megvizsgáltuk a beszédpercek és sms-ek után fizetendő távközlési adó hatását, és vázoltunk egy hatásmechanizmust is, ami magyarázhatja, hogy miért hat a rugalmatlanabb hangfogyasztásra kivetett adó negatívan a mobilinternet keresletére.

A tanulmány először bemutatja a magyar mobilinternet-penetráció relatív helyzetét a nemzetközi összehasonlító adatok tükrében. A mobilinternet-penetrációval kapcsolatba hozható fontosabb ár és nem ár jellegű tényezők egyenkénti részletes vizsgálatával a további két fejezet foglalkozik. Ezekben – elsősorban az összehasonlító adatok alapján – azt keressük, hogy mely tényezők hatása lehet releváns a magyar mobilinternet-penetráció lemaradásában. A következő fejezet többváltozós panelökonometriai eszközökkel vizsgálja, hogy mely speciális tényezők vannak szignifikáns kapcsolatban a mobilinternet penetrációjának alakulásával. Majd a költségoldali tényezők szerepét vizsgáljuk, valamint azt, hogy a mobil hang/sms-szolgáltatások költségének és árának a növekedése milyen hatással jár az azokkal kiegészítő viszonyban lévő mobilinternet-szolgáltatások keresletére. Tanulmányunkat az elemzésünk alapján levonható szakpolitikai és szabályozási vonatkozású következtetésekkel zárjuk.

A MOBILINTERNET PENETRÁCIÓJA – MAGYARORSZÁG RELATÍV HELYZETE A KÜLÖNBÖZŐ ÖSSZEHASONLÍTÓ ADATOK FÉNYÉBEN

A szélessávú mobilszolgáltatás legáltalánosabb mai felhasználása a mobiltelefon (rendszerint okostelefon) használatával igénybe vett szélessávú adatszolgáltatás. Ezt nevezzük a továbbiakban kisképernyős (*small-screen*) használatnak. A másik tipikus, bár felhasználók száma szempontjából ma már kisebb jelentőségű szolgáltatás a lapon, PC-n vagy tableten, azaz nagyképernyős eszközökön igénybe vett szélessávú mobilinternet-szolgáltatás (amit angolul *large-screen* használatnak

is nevezünk). A mobiladat-szolgáltatás korábbi időszakában jellemzően ez utóbbi felhasználók adták a mobilinternet-előfizetők zömét, de az okostelefon megjelenésével² és terjedésével vált a speciális igényeket kiszolgáló szélessávú mobilszolgáltatás igazán tömeges szolgáltatássá.

Indokolt a két fő használati mód megkülönböztetése, mert a két szolgáltatás funkcionálisan is más, így az adathasználat jellege és mértéke is eltér. Az utóbbi években a két szegmens dinamikája is igen különböző, a kisképernyős megoldások elterjedtsége és növekedése jóval meghaladja a nagyképernyős használat szintjét és növekedését. Bár bizonyos mértékű helyettesítés természetesen lehet a két használati mód között, de az említett különbségek miatt biztosan önálló szegmenst képeznek.

Magyarország a rangsor végén

Jelen tanulmány szempontjából az első kérdés az, hogy valójában hol is áll Magyarország a mobilinternet-penetráció tekintetében, valóban egyértelmű-e a lemaradás. A kérdés megválaszolásához több, összehasonlításra lehetőséget adó adatforrást tekintettünk át. Az OECD Mobile Broadband és az Európai Unió Digital Agenda Scoreboard (DAS)³ adatbázisából nyert adatokat foglalja össze az 1. táblázat.

1. TÁBLÁZAT • Magyarország pozíciója a mobilinternet penetrációs mutatója szerint a különböző adatbázisokban

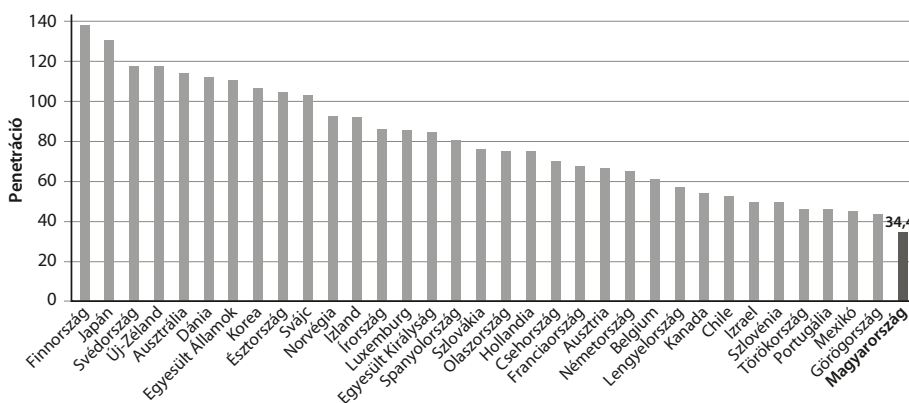
Adatbázis	Időszak	Érték	Helyezés	Értékelés
OECD Mobile Broadband (36 ország)	2011. I. né.	16,4	32.	5. legalacsonyabb, Törökország, Belgium, Chile és Mexikó előtt
	2015. II. né.	34,4	36.	Legutolsó helyezés 2013. IV. negyedévtől
DAS (EU–28)	2011. II. né.	15,39	23.	5. legalacsonyabb, Bulgária, Belgium, Románia és Málta előtt
	2015. II. né.	34,32	28.	Utolsó helyezés, már 2012. II. negyedévtől

Forrás: DAS, OECD.

Az 1. táblázatban szereplő mobilinternet penetrációs mutató az aktív szélessávú mobilinternet-előfizetések 100 lakosra jutó arányát méri. Az összehasonlítás szempontjából elsődlegesen nem is a mutató aktuális szintje, hanem az ország relatív pozíciója fontos. *Magyarország sereghajtó, illetve lecsúszó pozíciója mindegyik nemzetközi összehasonlításra lehetőséget adó adatbázis és mutató alapján egyértelmű.* Az OECD-

² Bár az okostelefon kritériumainak már korábbi más telefonok is megfeleltek, az igazi kereskedelmi áttörés az iPhone 2007-es megjelenése volt. Lásd például a Wikipedia iPhone-szócikkét (<https://hu.wikipedia.org/wiki/IPhone>).

³ A Digital Agenda Scoreboard az Európai Unió digitális szolgáltatások tagállami mutatóiról összehasonlító adatokat publikáló portálja.



Forrás: OECD.

1. ÁBRA • A mobilinternet penetrációs mutatója az OECD-országokban, 2015

összehasonlítás arra is rávilágít, hogy Magyarországot nemcsak az uniós tagállamok és más fejlett gazdasággal és kommunikációs szektorral rendelkező országok, hanem olyan országok is megelőzik, mint Mexikó, Törökország, Kolumbia, vagy Chile.

Az 1. ábra azt is jól mutatja, hogy nem arról van szó, hogy a magyar érték éppen hogy az utolsó helyre szorul, hanem még az utolsó előtti helyezettől is messze (közel 10 százalékponttal) elmarad.

Vizsgálatunk során egyetlen olyan mutatót találtunk, amelyben Magyarország valamivel jobban szerepel, azt az indikátort, amelyet a rendszeres éves összeurópai kommunikációs felmérés keretében mérnek, és a *mobilinternetet használó lakossági felhasználók arányát* becsüli az össznépeességben. E mutató szerint Magyarország a 28 tagország sorrendjében folyamatosan a középső harmad végén, illetve az utolsó harmad elején helyezkedik el (17. és 22. hely között).⁴

A növekedés romló dinamikája

A nemzetközi összehasonlítás alapján elfoglalt pozíció az elért abszolút szintről ad valamilyen tájékoztatást. Emellett azonban fontos, hogy lássuk a változás dinamikáját is, mivel ez adhat információt arról, hogy a lemaradás csökken, vagy inkább növekszik.

A 2. táblázat a mobilinternet penetrációjának időbeli változását, a növekedés mértékét mutatja.

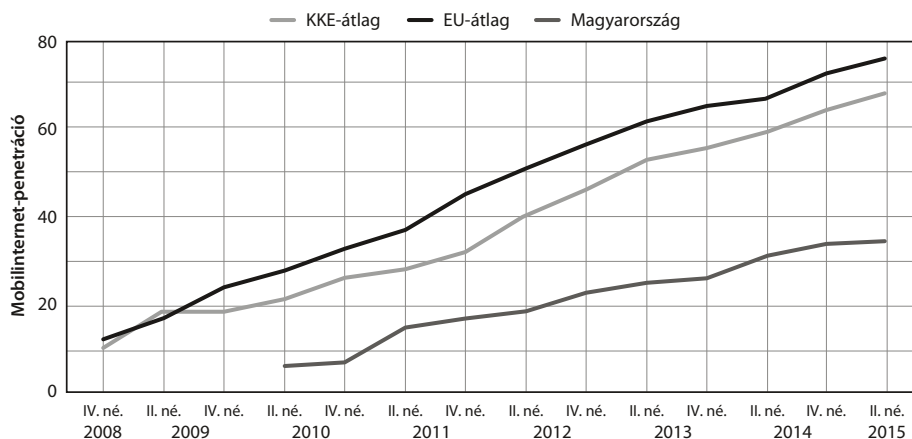
⁴ Ez a mutató azonban nem a mobilinternet-penetrációt, azaz az előfizetések 100 lakosra vetített számát mutatja, hanem a használók arányát méri kérdőíves technikával.

2. TÁBLÁZAT • Magyarország pozíciója a mobilinternet-penetráció mértékének növekedése szerint a különböző adatbázisokban

Adatbázis	Időszak	Növekedés (százalékpont)	Helyezés	Értékelés
OECD Mobile Broadband (36)	2011. II. né.– 2015. II. né.	18,0	30.	Hátulról a 7., csak olyan országok növekedése volt kisebb Magyarországénál, amelyek eleve magasabb szintről indultak, és ma is magasabb szinten állnak
DAS (EU–28)	2011. II. né.– 2015. II. né.	19,1	26.	3. legalacsonyabb, Portugália és Görögország előtt, de mindkét ország magasabb szintről indult, és 2015-ben magasabban is állt

Forrás: DAS, OECD

A mobilinternet-penetráció mértékének *növekedése* a vizsgált időszakban mindegyik referenciacsoport esetében valamivel kedvezőbb, mint a penetráció tényleges *szintjében* elért helyezés, de ez is legfeljebb csak a 2. táblázatban megjelölt néhány országgal összevetve igaz.⁵ Ezt láthatjuk a penetrációs fejlődési görbéken is, amikor valamilyen átlagos értékhez mérjük a vizsgált magyar indikátor alakulását. A 2. ábra a Magyarország nélküli EU, illetve kelet-közép-európai (KKE) országok⁶ átlagos mobilinternet-penetrációs pályáját mutatja a magyarral összevetve.



Forrás: DAS

2. ÁBRA • A mobilinternet-penetráció alakulása, 2008–2015

⁵ A penetrációs szinthez hasonlóan a növekedés esetében is a *mobil szélessávot használók arányát* mérő mutató, pontosabban ennek változása kedvezőbb képet mutat, mivel ebben a mutatóban Magyarország az európai uniós országok középmezőnyében helyezkedik el.

⁶ Magyarországot kivéve az adatbázisban ezek Bulgária, Csehország, Lengyelország, Románia, Szlovákia és Szlovénia.

A 2. ábrán jól látható, hogy Magyarország nemcsak az EU többi országának átlagától, hanem a kelet-közép-európai régió országainak átlagától is lemarad, ráadásul a növekedési olló ezekkel az átlagokkal összehasonlítva is nyílik.

A megvizsgált adatforrások alapján megállapítható, hogy *Magyarország valóban lemaradt az EU-, illetve az OECD-országoktól a mobilinternet-penetrációs mutató alapján. Az abszolút lemaradás az elmúlt években nőtt, s a növekedési ütem is gyengébb, mint az összehasonlításba bevont (benchmark) országok többségében.*

A MOBILINTERNET PENETRÁCIÓ ÉS A SZOLGÁLTATÁS ÁRA

A mobilinternet-penetrációra és ennek dinamikájára ható tényezők közül a többi országtól való elmaradás első lehetséges okaként azt a hipotézist érdemes megvizsgálni, hogy az alacsony penetrációt esetleg a szolgáltatás magas ára okozza-e. A mobilinternetárak nemzetközi összehasonlító vizsgálatára az OECD 2012-ben alakított ki egy módszertant (OECD [2012]),⁷ amely a nagyképernyős (laptopos és tabletes használat) és a kisképernyős (okostelefonos) használati szegmensben is előre definiált fogyasztói kosarak alapján határozza meg az egyes piacokra vonatkozó mobilinternetárakat. Ezeket mutatja a 3. táblázat.

3. TÁBLÁZAT • OECD fogyasztói kosarak

Laptopos használat (kosárban foglalt adatmennyiség)	Tabletes használat (kosárban foglalt adatmennyiség)	Telefonos használat (adatmennyiség + hang/sms-kosár)
500 MB	250 MB	100 MB + 30 hívás
1 GB	500 MB	500 MB + 100 hívás
2 GB	1 GB	1 GB + 300 hívás
5 GB	2 GB	2 GB + 900 hívás
10 GB	5 GB	2 GB + 100 hívás

Forrás: OECD [2012].

A nagyképernyős mobilinternetárak vizsgálata egyszerűbb, mivel ezek a szolgáltatások jellemzően önállóan megvásárolhatók és a tarifastruktúrák, valamint a csomagjellemzők is viszonylag egyszerűek. A szolgáltatók jellemzően különböző mennyiségű adathasználatot tartalmazó csomagokat alakítanak ki a különböző (kis, közepes, nagy) fogyasztói szegmensek számára, amelyeket fix havidíj mellett értékesítenek. Az OECD-kosarakon alapuló összehasonlító elemzések megítélésünk szerint alapvetően pontos képet adnak a különböző piacok relatív árszintjéről, annak ellenére, hogy a kosarakban foglalt adathasználat ma már kicsit alacsonynak tűnik a tényleges

⁷ A kosarak kialakításának problémáiról lásd Pápai és szerzőtársai [2013].

piaci ajánlatokhoz képest.⁸ A 2013 óta nyilvánosan megjelent összehasonlító elemzések (OECD [2013] és [2015], *Van Dijk* [2015]) egyöntetűen arról tanúskodnak, hogy a magyar nagyképernyős mobilinternetárak nominális árfolyamon összehasonlítva kifejezetten alacsonyak, vásárlóerő-paritáson történő keresztszetszeti összehasonlításban pedig ugyan jelentősen magasabbak, de még így is az EU, illetve az OECD középmezőnyébe tartoznak.

Kérdésünk szempontjából azonban nem a nagyképernyős, hanem a kisképernyős mobilinternetárak elemzése a kulcsfontosságú, mivel a kisképernyős mobilinternet-használók száma határozza meg alapvetően egy adott országban a mobilinternet-penetráció szintjét. A kisképernyős mobilinternetár meghatározása jelen esetben azonban rendkívül nehéz, mivel a szolgáltatást jellemzően különböző (nagyon nagyszámú és eltérő jellemzőjű) csomagokban értékesítik, és a csomagokban sokszor nincs külön ára a mobilinternet-hasznatnak, sőt sokszor a szolgáltatók sem tartanak nyilván külön árat.

Nemzetközi összehasonlító adatgyűjtések és elemzések (például OECD [2013] és [2015], *Van Dijk* [2015]) az említett OECD módszertan alapján a mobilinternetárakon a teljes kisképernyős mobilinternet-csomag árát értik, azaz egy meghatározott beszédpercet, hívás- és sms-számot, valamint adatmennyiséget tartalmazó fogyasztói kosár teljes árát. Ez a megközelítés ugyan megoldja (kikerüli) azt a problémát, hogy az egyes elemeknek sokszor nincs külön meghatározott árak a csomagban, azonban nem azt méri, amit igazán kellene. A csomagok teljes árában ugyanis nagy súllyal szerepelnek a hang- és sms-szolgáltatások, így a csomag árán alapuló mérés és árösszehasonlítás nem feltétlenül mutatja meg, hogy a mobilinternet-szolgáltatás *marginális* ára magas vagy alacsony. A mobilinternet-vásárlásra vonatkozó fogyasztói döntéseket természetesen befolyásolhatja, hogy mekkora a kiegészítő termékek (hang, sms) ára, illetve a teljes csomagár (erre a következő fejezetben ki is térünk). A fogyasztók döntő többsége ugyanakkor már a mobilinternet elterjedése előtt is rendelkezett hangot és sms-t tartalmazó mobil-előfizetéssel. A döntés a mobilfogyasztók számára ezért inkább úgy jelenik meg, hogy a mobilinternet-szolgáltatás által nyújtott hasznosság milyen viszonyban áll a szolgáltatás igénybevételeért fizetett többletkiadással (a mobilinternet-adathasználatért fizetendő többletdíjjal vagy a mobilinternet-adathasználatot is tartalmazó csomagra való áttérés magasabb árával).

Mindenekelőtt azt kell tehát megvizsgálnunk, hogy ha a mobilinternet-szolgáltatást különálló jószágnak tekintjük, mekkora a szolgáltatás árszintje. Ismereteink szerint mindeddig nem jelent meg ilyen, a kisképernyős mobilinternet inkrementális árát vizsgáló elemzés.

⁸ A magyar piacon például már 2014-ben is 3 GB adat keret volt a legkisebb előfizetéses laptopos ajánlatban, és a legnagyobb OECD-kosárban szereplőnél jelentősen több (például 30 GB) adat-használatot tartalmazó ajánlatok is a piacon voltak.

A mobilinternet inkrementális ára

Amikor az OECD 2012-ben kidolgozta a szélessávú okostelefonos használatra vonatkozó ár-összehasonlítás módszertanát, a 3. *táblázatban* bemutatott kisképernyős mobilinternet-kosarakat úgy határozta meg, hogy a korábban definiált, csak hang- és sms-használatot tartalmazó OECD-kosarakat egyszerűen kiegészítette különböző mértékű mobilinternet-adathasználattal. Az adathasználatot nem tartalmazó kosarakon alapuló ár-összehasonlítás ugyanakkor továbbra is megmaradt. Bár a beszéd-szolgáltatás árának összehasonlításához definiált kosarak sok szempontból kritizálhatók, az okostelefonos kosarak ehhez igazítása annyiból szerencsés, hogy legalább lehetővé teszi, a mobilinternet-használat inkrementális árának meghatározását.

A fogyasztói kiadások dekompozíciója során azt vizsgáljuk, hogy egy bizonyos használat és hívásszerkezettel (beszédperc- és sms-mennyiséggel) jellemezhető fogyasztó számára mekkora többletköltséget okoz, ha a fogyasztói kosarát valamilyen mennyiségű adathasználattal akarja megnövelni. Módszerünk lényege, hogy az adott mennyiségeket tartalmazó hang/sms/adat fogyasztói kosárra vonatkozóan meghatározott árakból⁹ kivonjuk az adatot nem tartalmazó, de egyébként ugyanolyan fogyasztói kosarakhoz tartozó árakat. Ezzel megkapjuk, hogy mennyivel kell többet fizetnie egy adott hang/sms-hívásszerkezettel rendelkező fogyasztónak, ha ezen felül még bizonyos mennyiségű adatot is akar használni. A módszer nagy előnye, hogy azokat az eseteket is képes kezelni, ahol az adathasználatnak nincs külön feltüntetett ára (például a havidíjban benne van bizonyos mennyiségű perc, sms és adatmennyiség). Az adatot tartalmazó és azt nem tartalmazó kosarak árainak különbségéből azonban felfedhető, hogy az adott mennyiségű adathasználatnak mennyi az implicit inkrementális ára.

A módszer alkalmazható a 3. *táblázat* öt OECD-kosarára, amelyek közül azonban kettő ugyanakkora adathasználatot tartalmaz. Itt a kisebb hang/sms-kosarat használtuk egyrészt mivel a 900 hívást + 350 sms-t tartalmazó kosár a magyar fogyasztókra jellemző hívásszerkezettől nagyon távol áll (lásd még később), másrészt mivel e kosarak már olyan nagyok, hogy számos esetben a magas hang/sms havi díj már az adathasználatot is magában foglalja, így az inkrementális mobilinternet-ár eleve nulla.¹⁰

A négy OECD-kosár alapján négy különböző kisképernyős adathasználat (100 és 500 MB, 1 és 2 GB) inkrementális árát tudtuk meghatározni az OECD-tagországokra vonatkozóan. Az OECD-adatokon alapuló ár-összehasonlítások 2012 és 2014 augusztusára vonatkoznak. A különböző kosarakon alapuló ár-összehasonlításokkal kapcsolatban gyakran felvetett probléma, hogy nehezen áttekinthetők és (az eltérő

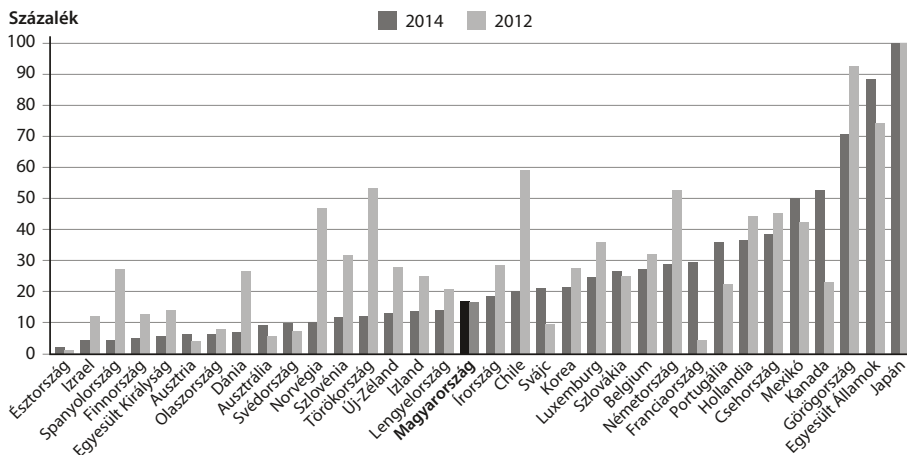
⁹ Az árak meghatározása a fogyasztói kosárra vonatkozó fogyasztási szerkezettel rendelkező fogyasztó számára a legalacsonyabb költséget okozó publikus szolgáltatói csomagra vonatkozó ajánlat alapján történt. Ilyen értelemben tehát nem tekinthetők piaci átlagárnak.

¹⁰ Ez egyébként más kosarak esetében is előfordul.

sorrendek miatt) nehezen ítéltető meg, hogy az egyes országok végül is hol helyezkednek el a nemzetközi rangsorban. E probléma kezelésére alkalmas az Infrapont által kialakított fogyasztóikosár-alapú összehasonlítások aggregált elvégzésére használható index (*Infrapont* [2013b]), amely egy mutatóba sűrítve jól tükrözi az egyes országok relatív árszínvonalát, illetve ennek alakulását.

Az indexet a következő módon számítjuk: mind a négy kosárra meghatározzuk az egyes országokra vonatkozó inkrementális mobilinternetárakat. Mindegyik kosár esetében kiválasztjuk a legmagasabbat (csak az uniós országokat figyelembe véve), amely 1-es értéket kap. A többi országhoz a legmagasabb uniós árhoz viszonyított arány segítségével rendeljük a megfelelő értéket (a legmagasabb uniós ár felét elérő ország tehát 0,5-ös értéket kap). A négy kosárra vonatkozó értékek egyszerű számtani átlagolásával kapjuk meg az országok árszínvonalát jellemző indexeket, ami százalékos mutatóként keresztmetszeti összehasonlításban méri a relatív pozíciót. A 2014-es indexre vonatkozó számításoknál azonban már nem az adott évi, hanem változatlanul a 2012-es ármaximumokat használtuk, így az index értékek nemcsak az adott évi relatív pozíció megítélésére alkalmasak, hanem összevethetők a két évvel korábbi értékekkel is (3. ábra).

A vásárlóerő-paritáson számított árak alapján készített index azt mutatja, hogy *a mobilinternet-szolgáltatást önálló, inkrementálisan vásárolt jószágként értelmezve, a magyar mobilinternetárak nemzetközi összehasonlításban nem magasak, még vá-*



Megjegyzés: Az OECD [2013] 2012. augusztusra vonatkozó adata nélküli mobilárak a kiadvány 238–243. oldalán, az adattal kibővített árak a 258–262. oldalon találhatóak. Az OECD [2015] kiadvány nem tartalmazza az összes kosárra vonatkozó árat, az adatok azonban letölthetők az OECD honlapjáról a következő linken: <http://www.oecd.org/sti/deo-tables-2015.htm>.

Forrás: OECD alapján saját számítás.

3. ÁBRA • Az inkrementális kisképernyős mobilinternetárak összehasonlítása vásárlóerő-paritáson (adathasználatot tartalmazó és nem tartalmazó OECD-kosarak vásárlóerő-paritáson árainak különbségéből számított index), 2012. és 2014. augusztus (százalék)

sárlóerő-paritáson sem. Az inkrementális adathasználat árait tekintve Magyarország inkább a nemzetközi középmezőnyhöz tartozik, bár a rangsorban elfoglalt pozíciója 2012 és 2014 között némileg romlott, mivel 2012-ben még a legalacsonyabb inkrementális árakkal rendelkező országok közé tartozott. Míg azonban számos más piacon a két év alatt igen jelentősen csökkentek az inkrementális árak (az OECD átlag közel 10 százalékponttal esett), addig a magyar érték gyakorlatilag változatlan maradt.

A teljes mobilszolgáltatás ára

A klasszikus közgazdasági megközelítés szerint egy jószág keresletét alapvetően – a fogyasztó jövedelmén kívül – a jószág saját ára határozza meg, de ezt befolyásolják a kiegészítő és helyettesítő termékek árai is. A racionális fogyasztó tehát a rendelkezésére álló jövedelmen (költségvetési korlát) belül, az egyes jószágok árai és a jószág fogyasztásából származó hasznosság alapján dönt arról, hogy mennyit fogyaszt az egyes javakból. Ha egy jószág ára magas, akkor kevesebbet, ha alacsony, többet vásárol. Az előzőekben ebben a szemléletben vizsgáltuk a mobilinternetárak szerepét, és arra a következtetésre jutottunk, hogy ebben a racionális fogyasztót feltételező modellben az inkrementális mobilinternetárak alapján egyáltalán nem magyarázható a magyar mobil szélessáv (mobilinternet) penetrációjának súlyos és növekvő lemaradása, mivel a magyar inkrementális mobilinternetárak nemzetközi összehasonlításban nem magasak és nem növekednek. Az árak vásárlóerő-paritáson történő összehasonlítása alapvetően kezeli a különböző jövedelmi színvonalú országok közötti eltéréseket, ami megmutatja, hogy az egyes országok fogyasztóinak mekkora terhet jelent a szolgáltatás megvásárlása. Az, hogy Magyarország a középmezőnyben van, azt jelenti, hogy nominális árfolyamon történő összehasonlítás esetén a magyar inkrementális mobilinternetárak a legalacsonyabbak közé tartoznak.

Egyes modellek szerint azonban a fogyasztók a valóságban nem az egyes jószágokat (árát és hasznosságát) értékelik a teljes költségvetési korláton belül, hanem elkölthető jövedelmüket felosztják az egyes jószágcsoportok között, azaz meghatározzák, hogy mennyit fognak költeni élelmiszerre, lakhatásra, szórakozásra stb. Az egyes jószágok vásárlására vonatkozó döntést nem az összes többi jószággal történő összehasonlításban és a teljes elkölthető jövedelem figyelembevételével, hanem csak a jószágcsoport, illetve e jószágcsoportra szánt összeg vonatkozásában alakítják ki.

E modellben külön csoportot alkot a távközlési szolgáltatások vagy a mobilszolgáltatások köre, ez az úgynevezett *távközlésikassza- vagy mobilkassza-hipotézis*¹¹. A fogyasztó tehát felállít egy költségvetési korlátot távközlési szolgáltatások teljes körére vagy ezen belül a mobilszolgáltatásokra vonatkozóan, amelynél többet nem kíván költeni ilyen szolgáltatásokra.

¹¹ Lásd például Edgerton [1997], a telekommunikációs szolgáltatásokra történő magyar alkalmazásra lásd Édes és szerzőtársai [2010].

Ebben az értelmezési keretben a vizsgálandó hipotézis a következő: a magyar mobilinternet-penetráció azért alacsony, mert magasak a hang- és sms-mobilszolgáltatások árai, és mivel a fogyasztó nem kívánja a mobilszolgáltatásokra szánt keretét túllépni, nem vásárol mobilinternet-szolgáltatást, még akkor sem, ha az egyébként olcsó. A vizsgálat során összehasonlítjuk a hang-, sms- és mobilinternet-szolgáltatásokat is magában foglaló a magyar és a külföldi mobilszolgáltatási árak szintjét, majd ezután külön megvizsgáljuk a hang- és sms-árakat.

A publikus nemzetközi összehasonlítások használhatósága az árak meghatározásához ♦

A mobilinternetre vonatkozó adatokat is közzé elérhető nemzetközi ár-összehasonlítások legfontosabb forrását az OECD által rendszeresen publikált jelentések (Communications Outlook, Digital Economy Outlook) szolgáltatják, amelyek a mobilszolgáltatás OECD által 2012-ben kialakított fogyasztói kosarain alapulnak (a kosarakról lásd a 3. táblázatot). E jelentésekben 2012-re és 2014-re vonatkozóan találunk áradatokat (OECD [2013], [2015]). Az OECD-jelentésekhez az adatok ugyanabból a forrásból (Strategy Analytics, korábban Teligen) származnak. Ehhez képest egy független forrást jelent a Van Dijk cég tanulmánya (Van Dijk [2015]), amely az Európai Bizottság megbízásából készült önálló adatgyűjtéssel 2015. februárra vonatkozóan. Ez a tanulmány is az OECD-kosarak fogyasztási szerkezetét vette alapul.

A publikus nemzetközi összehasonlítások a magyar mobilárakkal egybevágó képet tükröznek: az OECD (hang, sms, adat) kosarak alapján mért kisképernyős mobilinternetárak vásárlóerő-paritáson történő összehasonlításában nagyon magasak, gyakran az EU, illetve az OECD átlagárát kétszeresen vagy még nagyobb mértékben haladják meg. A három időpontra (2012. augusztus, 2014. augusztus és 2015. február) vonatkozó felmérésekben minden kisképernyős mobilinternet-kosár esetén és minden időpontban a magyar árak a legdrágább klaszterbe tartoznak, sőt sokszor a legmagasabbak (4. táblázat).

4. TÁBLÁZAT • Hang-, sms-, és adatszolgáltatást egyaránt tartalmazó OECD-kosarak árai, 2014. augusztus

OECD-kosár	Magyarország	OECD-átlag	OECD átlagár százalékában	OECD-pozíció (34 ország)	EU-pozíció (21 ország)
	dollár, vásárlóerő-paritáson				
30 hívás + 100 sms + 100 MB	26,6	17,5	152	30	legmagasabb
100 hívás + 140 sms + 500 MB	56,6	28,2	201	33	legmagasabb
300 hívás + 225 sms + 1 GB	79,5	37,8	210	33	2. legmagasabb (Görögország után)
900 hívás + 350 sms + 2 GB	103,1	51,2	201	32	legmagasabb
100 hívás + 140 sms + 2 GB	70,7	37,7	187	34	legmagasabb

Forrás: OECD, <http://www.oecd.org/sti/deo-tables-2015.htm>.

A vásárlóerő-paritáson számított magyar árak OECD-összehasonlításban tehát minden kosár esetében a legdrágább öt ország között vannak. Európai összehasonlításban (az OECD-tag uniós tagországokat tekintve) még rosszabb a helyzet, hiszen négy kosár esetében a legdrágább, egy esetben pedig a második legdrágább a magyar ár. Fontos kiemelni, hogy az említett nemzetközi tanulmányok (OECD, Van Dijk) – az általuk használt elnevezés ellenére – valójában nem a kisképernyős mobilinternetárakat mérik, hanem az adathasználatot és hangot, valamint sms-t együttesen tartalmazó mobilcsomagok árait, ráadásul azt is meglehetősen torz fogyasztási szerkezetet feltételezve.

A fenti kisképernyős mobilinternet-kosarak a standard OECD hang/sms-kosaira épülnek, amelyekkel kapcsolatos módszertani aggályainkat korábban már részletesen kifejtettük (*Pápai és szerzőtársai* [2013]). Röviden: a legnagyobb problémát az jelenti, hogy ezek a kosarak egyáltalán nem reprezentálják a magyar fogyasztókra jellemző hívásszerkezetet (sőt az uniós tagországok egy jelentős részére jellemzőt sem). Különösen így van ez a kosarakhoz rendelt sms-használatnál, hiszen még a legkisebb, a 30 hívásos kosár is 100 sms-t tartalmaz, miközben a magyar előfizetési díj nélküli (*prepaid*) átlagfogyasztó 3, az előfizetési (*postpaid*) átlagfogyasztó pedig 17 sms-t küld havonta.¹² További probléma, hogy a jelentősebb mértékű, azonban egyre jellemzőbb, 1-2 GB adathasználat olyan nagy kosarakhoz van hozzárendelve, amelyben a hangforgalom is rendkívül nagy a jellemző magyar átlagos percforgalomhoz képest. A magyar előfizetés nélküli átlagfogyasztó 29, az előfizetési átlagfogyasztó pedig 200 percet beszél havonta, míg az 1GB-os OECD-kosár 569, a 2 GB-os 1787 perc hangforgalmat (plusz 225, illetve 350 sms-t) feltételez havi szinten.

Az OECD által definiált kisképernyős mobilinternet-kosarakban tehát jelentős volumenű beszéd- és sms-használat is szerepel, így a csomagok teljes árából – az általuk használt következtetéssel ellentétben – nem állapítható meg az, hogy a mobilinternetárak az egyes országokban milyen magasak. Az összehasonlítás sokkal inkább tükrözi a hang- és az sms-árak relatív nagyságát, mint a mobilinternetárakét, mivel előbbiek súlya a csomag teljes árában jóval nagyobb, mint az utóbbié.

Bár a mobilinternetár leválasztása a csomagból nem egyszerű, de az előzőkben bemutatott módszerrel viszonylag könnyen megtehető (az adathasználatot tartalmazó és azt nem tartalmazó fogyasztói kosarakra kiszámolt árak különbségeként). Megvizsgáltuk, hogy az így adódó különbség, azaz a mobilinternet-használat implicit ára, mekkora arányt képvisel a csomag teljes árában. Az eredmények azt mutatják,

¹² Az előfizetés nélküli (*prepaid*) kártyás és az előfizetési átlagfogyasztó hívás- és sms-volumenei az NMHH honlapján érhetők el: http://nmhh.hu/cikk/167306/Tajekozodjon_mielott_elofizet_vagy_dijcsomagot_valt_Frissitve_2015_julius_1 A szövegben említett adatok, a honlap alapján 2016. július 1.-én frissített értékeket tartalmaznak.

hogy ez az arány jellemzően 30 százalék alatti. Úgy véljük, rendkívül félrevezető kisképernyős mobilinternetárakról (és azok magas, vagy alacsony voltáról) beszélni egy olyan ár-összehasonlítás alapján, ahol valójában a mobilinternetár kevesebb mint 30 százalékát teszi ki a vizsgált árnak. Így nem lehet azt a következtést levonni, hogy az alacsony penetráció oka a magas mobilinternetár. Éppen ellenkezően – a mobilkassza-hipotézis logikája szerint – a magas hang- és sms-ár okozhatja azt, hogy mivel a fogyasztók nem kívánják túllépni a mobilszolgáltatásokra szánt költségvetési keretüket, nem vásárolnak addicionálisan mobilinternet-szolgáltatást a telefonszolgáltatáshoz képest.

A hang- és sms-árak szerepe a mobilszolgáltatás árában ♦

Az 5. táblázat mutatja az OECD 2014. augusztusra vonatkozó, adathasználatot nem tartalmazó hang/sms-kosarak ár-összehasonlítását, valamint azt, hogy ez az ár mekkora hányadát teszi ki az adathasználattal megnövelt, egyébként viszont ugyanolyan tartalmú OECD-kosarak árának.

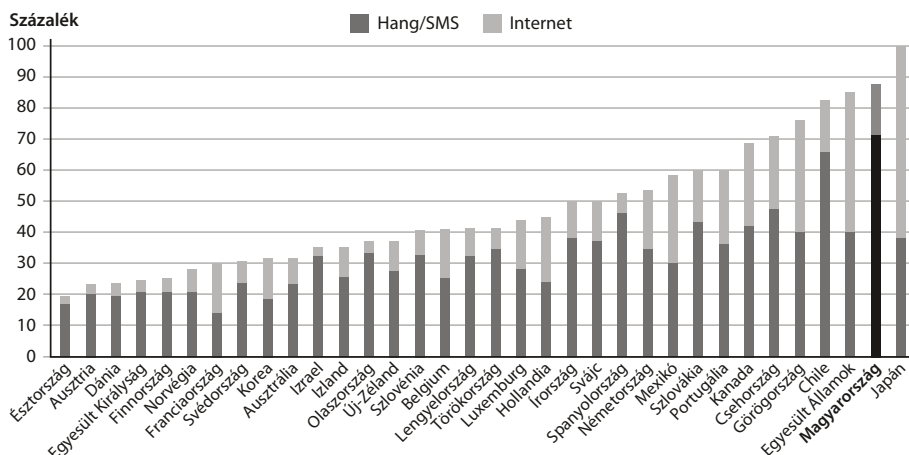
5. TÁBLÁZAT • Adathasználat nélküli hang/sms OECD-kosarak árai, 2014. augusztus

OECD-kosár	Magyarország	OECD- átlag	OECD-átlagár százalékában	OECD pozíció (34)	EU pozíció (21)	Százalékarány az adatot is tartalmazó csomag árában	
	dollár, vásárlóerő-paritáson					Magyarország	OECD
30 hívás +100 sms	26,6	12,7	209	34	legmagasabb	100	72
100 hívás +140 sms	52,6	22,0	239	34	legmagasabb	93	78
300 hívás +225 sms	69,1	32,4	213	34	legmagasabb	87	86
900 hívás +350 sms	69,1	41,9	165	32	2. legmagasabb (Görögország után)	67	82

Forrás: OECD.

Az 5. táblázat tanúsága szerint a magyar hang- és sms-mobilcsomagárak vásárlóerő-paritáson történő összehasonlításban rendkívül magasak: egy kivétellel az összes kosár esetében a legmagasabbak, nemcsak az európai, hanem az OECD-országok összehasonlításában is. Az árak szintje nagyon jelentősen, 65–139 százalékkal haladja meg az OECD-átlagát. A helyzet, ha lehet még rosszabb, mint amit az adathasználatot is tartalmazó csomagok összehasonlítása esetében láttunk. Valójában a relatíve alacsonyabb inkrementális mobilinternetárak miatt javult egy kicsit a magyar helyzet a teljes kisképernyős mobilinternetár-összehasonlítás esetében.

A korábbiakban bemutatott módszert használva, az OECD-kosarak alapján kiszámítottuk a kisképernyős mobilszolgáltatásokra vonatkozó árindexet, amelyet dekomponáltunk egy hang/sms és egy inkrementális mobilinternet részre (4. ábra).



Megjegyzés: Itt is a 3. táblázatban bemutatott négy kosarat használtuk.

Forrás: OECD alapján saját számítás.

4. ÁBRA • A kisképernyős hang/sms és inkrementális mobilinternetárak összehasonlítása vásárlóerő-paritáson, az adathasználatot tartalmazó és nem tartalmazó OECD-kosarak vásárlóerő-paritásos árai alapján számított index, 2014. augusztus

A különböző kosarak alapján számított index egy jól áttekinthető mutatóba sűrítve tükrözi az egyes tagállamok relatív pozícióját a teljes (hang/sms/adatszolgáltatásokat is tartalmazó) kisképernyős mobilinternet-szolgáltatások vásárlóerő-paritáson mért árszínvonala tekintetében. A 4. ábrán az is jól látszik, hogy ebben az árban mekkora a súlya hang/sms-, és mekkora az internetszolgáltatás árának. A teljes szolgáltatás árindexe Magyarországon a második legmagasabb az OECD-ben. Azt is láthatjuk azonban, hogy ez a kiugróan magas hang/sms-áraknak tudható be.

Mielőtt azonban kimondanánk a végső szót arról a kérdéssel, hogy a magyar hang- és sms-árak magasak-e, vissza kell térnünk egy módszertani problémára. Az 5. táblázatban szereplő ár-összehasonlítás ugyanis olyan fogyasztási szerkezetet feltételező OECD-kosarakon alapul, amelyek kivétel nélkül irrelevánsnak tekinthetők a magyar mobilfogyasztók szempontjából.¹³

A hívások, illetve a beszélt percek tekintetében léteznek az összehasonlításban szereplő országok átlagos fogyasztói szerkezetéhez viszonylag jól illeszkedő kosarak is, de az sms esetében nincsenek ilyenek.¹⁴ Az OECD-kosarakon alapuló ár-össze-

¹³ Egy átlagos magyar előfizetési (postpaid) fogyasztó ugyanis havonta 79 hívást kezdeményez, 200 percet beszél, és 17 sms-t küld. Joggal merül fel a kérdés, vajon milyen relevanciája van annak az összehasonlításnak a magyar árak szempontjából, amely 900 hívást 1787 beszélt perccel és 350 elküldött sms-t tartalmazó fogyasztói kosáron alapul.

¹⁴ Még a legkisebb (30 hívásos) kosár is 100 sms-t tartalmaz, ami több mint ötszöröse a magyar átlagos előfizető fogyasztásának, és 33-szorosa az előfizetés nélküli (prepaid) fogyasztóénak.

hasonlítás tehát a bennük foglalt, a magyar (és számos más európai) mobil-előfizetőkre jellemző fogyasztáshoz képest, irreálisan magas számú sms miatt torzított eredményt ad. Megfelelő publikus adatok hiányában legfeljebb csak valószínűsíteni tudjuk, hogy realisabb összetételű fogyasztói kosarakon alapuló ár-összehasonlítás valamivel kedvezőbb eredményt hozna a magyar árak szempontjából, de elvetni biztosan nem tudjuk azt a hipotézist, hogy a magyar hang/sms- mobilárak vásárlóerő-paritáson történő nemzetközi összehasonlításban valóban magasak.

Érdemes megjegyezni, hogy a magyar árak nominális árfolyamon történő összehasonlításban sokkal jobb képet mutatnak, még a torz OECD-kosarak esetében is. Míg a csak hang és sms szolgáltatást tartalmazó magyar kosarak még a drágábbak közé tartoznak a nominális árfolyamon történő összehasonlításban, az adathasználatot is tartalmazó kosarak esetében a nominális árfolyamon számított magyar árak már inkább a középmezőnybe sorolják az országot.

Noha a jelen tanulmánynak nem központi kérdése a magyar hang- és sms-árak vizsgálata, néhány szempontot érdemesnek tartunk megemlíteni ezzel kapcsolatban.

- ♦ A vásárlóerő-paritáson történő összehasonlításban használt PPP-mutató Magyarországon nagyon magas, ami a nominális árfolyamon átlagos magyar árakat vásárlóerő-paritáson kifejezetten drágának mutatja.
- ♦ Az ár-összehasonlítások a forgalmi adót tartalmazó fogyasztói árakra vonatkoznak, s mivel a magyar áfa értéke messze a legmagasabb Európában és az OECD-országok körében is, ez is valamivel drágábbnak mutatja a magyar bruttó árakat, mint a nettó áron történő összehasonlítás.
- ♦ A magyar távközlési szolgáltatókat jelentős nagyságú adó terheli éppen a hang- és sms-forgalom után), s ezen felül a vezetékek után is adót kell fizetniük.

Jelen vizsgálatunk szempontjából azonban mégiscsak mellékes, hogy a magyar árak nominális árfolyamon nem is olyan magasak, illetve hogy a szektort terhelő adók nélkül feltételezhető, hogy még alacsonyabbak is lehetnének. Ami a jelen fejezetben megfogalmazott kérdés szempontjából releváns, az az, hogy vásárlóerő-paritáson a magyar mobilszolgáltatások árai valószínűsíthetően magasak, s ennek fő okát elsősorban a magas hang- és sms-árak jelentik. *Megalapozottnak tűnik tehát az a hipotézis, hogy a magyar mobilinternet-penetráció alacsony mértékét a magas hang/sms-árak okozzák.* Általában a fogyasztói költségvetési korlát vagy még erősebben a mobilkassza-hipotézis alapján ugyanis feltételezhető, hogy a fogyasztók jelentős része nem kívánja túllépni a mobilszolgáltatásokra szánt keretét (amit kitölt a hangra és sms-re fordított magas kiadás), ezért nem vásárol mobilinternet-szolgáltatást.

A MOBILPIACRA HATÓ MÁS FONTOSABB TÉNYEZŐK ÉS A MOBILINTERNET-PENETRÁCIÓ KAPCSOLATA

Ebben a fejezetben a célunk annak előzetes vizsgálata, hogy különböző lehetséges, nem ár jellegű tényezők közül melyek játszhatnak szerepet a magyar mobilinternet-penetráció kedvezőtlen alakulásában. Ehhez hipotéziseket fogalmazunk meg azzal kapcsolatban, hogy minek lehet köszönhető Magyarország adatokból érzékelhető relatív lemaradása a többi uniós országhoz képest. Az egyes hipotéziseket egyszerűbb, „egyváltozós elemzésekkel” vizsgáljuk.

Mobilpenetráció

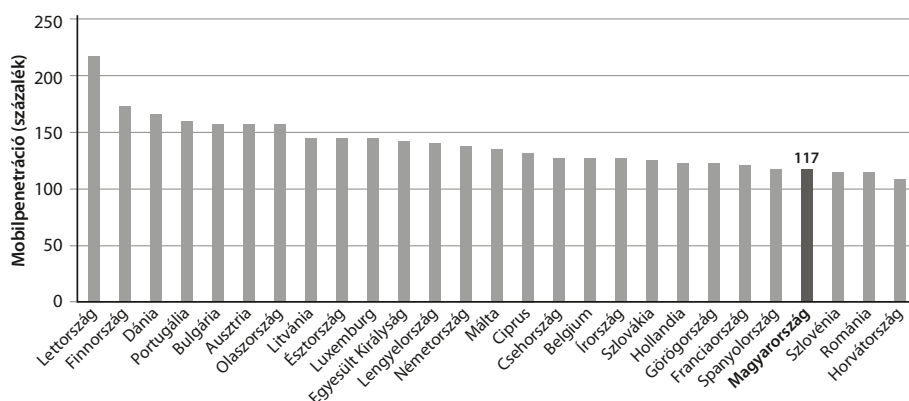
A mobilpenetráció klasszikusan a mobilhang-szolgáltatás elterjedését méri. Ugyan a mobilinternethez hasonlóan a hangszolgáltatás penetrációjának a mérése sem volt egyértelmű, de az azért igaz volt korábban, hogy a mobil-előfizetést és az ezzel járó SIM-kártyát a felhasználók alapvetően hang- és ehhez csomagolt sms-szolgáltatásokhoz kapcsolódóan használták.¹⁵ A mobilpenetráció országok közötti különbsége azonban nem csak piaci fejlettségi tényezők, hanem kereskedelmi gyakorlatok és fogyasztói szokások eltéréseivel is magyarázható. Míg Magyarországon nem igazán jellemző az, hogy egy felhasználó több SIM-kártyát is használ beszéd célra, addig más országokban a lefedettség egyenlőtlenségeinek, illetve a hívásirányok tarifális eltéréseinek kezelésére a fogyasztók akár két vagy több SIM-kártyát és ezek kezelésére képes készüléket (*dual SIM*) használnak.

A mobilpenetráció ma már minden EU-tagállamban 100 fölötti, ugyanakkor az országok között nagy különbségek vannak. 2015-ben a legalacsonyabb értéket Horvátországban mérték (109), a legmagasabbat pedig Lettországból (217,6),¹⁶ a magyar 116,9-es érték a negyedik legalacsonyabb volt. Ez felvetheti azt a gyanút, hogy kapcsolat lehet az alacsony mobilpenetráció és a mobilinternet alacsony penetrációja között. Mielőtt ezt röviden megvizsgálánk, érdemes végiggondolni, hogy mit tudunk arról, hogy a skála két végén szereplő országok látványos eltérése mögött mi húzódik meg. Van-e például magyarázat arra, hogy miért van Lettország vagy Bulgária a rangsor elején, míg Szlovénia, Románia és Horvátország annak végén?

Lehetséges, hogy a mobilpenetráció ott nagyobb, ahol jellemzően egy ember több SIM-kártyát használ. Az is lehet, hogy ebbe a mutatóba belejátszik az M2M eszközök

¹⁵ Ezt némileg árnyalta, hogy a keskenysávú adatszolgáltatást lehetővé tevő megoldások a gépek közti kommunikáció (M2M) céljára is használhatók, így az M2M szolgáltatások nyújtására alkalmas SIM kártyák is megjelentek a mobilpenetrációs mutatóban. Az M2M felhasználás elterjedtsége is minden bizonnyal országonként eltérő.

¹⁶ A mobilpenetráció mediánja 2015-ben az EU-ban 133,4 volt, az átlag pedig 138,9.



Forrás: DAS.

5. ÁBRA • Mobilpenetráció az Európai Unióban, 2014

eltérő elterjedtsége. Indokolhatnák az eltérést az árak is, de az adatok alapján ez sem tűnik igazoltnak. Jelenleg nincs azonban semmilyen elfogadott közgazdasági magyarázat a mobilpenetráció jelentős eltéréseire. Valószínű, hogy számos tényező, így köztük kulturális jellemzők, vagy akár mérési, definíciós problémák együttesen húzódnak meg az eltérések mögött.

Ha nem tudjuk, hogy mi magyarázza a mobilpenetráció markáns eltéréseit, akkor legfeljebb csak azt nézhetjük meg, hogy a klasszikus mobilpenetráció és a mobilinternet-penetráció értékei hogyan mozognak együtt, mennyire korrelálnak. A csak hang/sms-szolgáltatást tartalmazó klasszikus mobilszolgáltatást és a mobilinternet-penetráció általunk vizsgált mutatói között pozitív kapcsolat van, ugyanakkor ez viszonylag gyenge. A DAS adatai szerint a két mutató közötti korreláció 0,42. Úgy tűnik, hogy önmagában a mobilpenetráció értékéből nem igazán következtethetünk a mobilinternet ellátottság szintjére, az viszont nem zárható ki, hogy az előbbi szintje is szerepet játszhat ez utóbbi mutató alakulásában.

Szélessávú mobilfedettség

Bár a különböző technológiákkal való hálózati lefedettség minden technológia és minden ország esetében a lakott területek teljes lefedéséhez konvergál, az egyes országok között a szélessávú mobilhálózatok kiépítése során jelentős különbségek lehetnek az újabb technológiákkal való lefedettségben, különösen a kiépítés kezdeti időszakában. Ez a különbség döntően két tényező függvénye:

1. a technológia telepítéséhez szükséges frekvencia rendelkezésre állása és
2. a mobilhálózati szolgáltatók hálózatépítési beruházása.

A szolgáltatás nyújtásához a spektrum kétféleképpen válhat elérhetővé: új spektrum kiosztása vagy a mobilszolgáltató számára rendelkezésre álló jelenlegi spektrumkészlet egy részének átállítása révén. Az új spektrum kiosztására az állami szabályozók által lebonyolított spektrumaukciókon illetve pályázatokon kerül sor. Az indulási időpont igen eltérő lehet pusztán amiatt is, hogy ki mikor jutott hozzá az új rádióspektrumhoz. A szélessávú mobilszolgáltatáshoz minimálisan szükséges 3G technológiához használható 2100 MHz-es spektrum kiosztására 1999 és 2006 között került sor az uniós országokban. A 3G fejlődési pályája az egyes országokban – részben ebből adódóan is – eléggé eltérően alakult. Külön tényező még ehhez képest is a 3G vidéki lefedettség ügye, ami a 2100 MHz-es sáv használatával nagyon drága. Azokban az országokban tudták igazán a 3G lefedettséget általánossá tenni, ahol a jóval kedvezőbb terjedési tulajdonságú, de általánosan 2G-re használt 900 MHz-es sáv legalább egy részét a szolgáltatók át tudták állítani a 3G technológiára.

A vidéki területek 4G lefedésére¹⁷ használható 800 MHz-es spektrum esetében az első európai aukcióra 2009-ben került sor, de még az uniós harmonizáció mellett is volt olyan ország, ahol a kiosztás 2015-ben még nem történt meg. A magyar spektrumkiosztásra viszonylag későn, 2014-ben került sor. Az LTE esetében azonban sok országban – köztük Magyarországon is – a szolgáltatók elkezdtek a hálózat kiépítését a városi környezetben használható 1800 MHz-es frekvenciakészletük egy részének LTE-re való átcsoportosításával, így a 4G sok helyen már az új spektrum kiosztása előtt megjelenhetett.

A másik említett fontos tényező a 3G és 4G szélessávú mobiltechnológiákkal való hálózati lefedettség alakulása szempontjából a hálózatfejlesztésbe történő szolgáltatói befektetés. A hálózatépítési ütem az egyes szolgáltatók esetében – még a frekvencia rendelkezésre állása esetén is – eltérő lehet a finanszírozási lehetőségek, a versenyhelyzet és versenystratégia, a kockázatvállalás és természetesen az adott piacon felmerülő fizetőképes kereslet függvényében.

A szélessávú mobilhálózatokkal való lefedettség szintjének értékelésére a DAS két, becsléssel készült indikátort tartalmaz: a 3G (HSPA)¹⁸ hálózati lefedettséget mérő, valamint a 4G-s LTE-lefedettséget mérő mutatót, amelyek a Bizottság által megrendelt fix és szélessávú lefedettség alakulását felmérő Point Topic cég által készített tanulmányból származnak (*Point Topic* [2012]). A mutatók azonban az alkalmazott módszertanból adódóan nem a tényleges hálózati lefedettséget mérik.

¹⁷ A 4G a mobilszolgáltatás 4. generációját jelenti, amely az LTE (*Long-Term Evolution*) szabványra épülő technológia. Nagy területek általános lefedésére az alacsonyabb frekvenciák, azaz az 1 GHz alatti spektrumsávok alkalmasak. Az 1 GHz alatti LTE-hálózatok Európában a 800 MHz-es sávban működnek. A mobilszolgáltatók a nagyobb forgalmú, sűrűn lakott területek lefedésére a nagyobb kapacitást biztosító 1800 MHz-es sávot használják.

¹⁸ A 3G a mobilszolgáltatás 3. generációs technológiája, amelynek fejlettebb és nagyobb sebességet biztosító változata a HSPA (*High-Speed Packet Access*) szabvány, s a 3G-s hálózatok alapvetően ezt használják.

Ehelyett úgy veszik, hogy ha egy járás típusú statisztikai körzet (NUTS3) valamely részén van lefedettség az adott technológiával legalább egy szolgáltató részéről, akkor az egész körzetet lefedettnek tekintik. A mutató tehát – különösen a hálózatfejlesztések korai időszakában – túlbecsüli a tényleges lefedettséget. Ráadásul egyáltalán nem képes kezelni azt a kérdést, hogy a versenyző hálózatok közül párhuzamosan hány esetben van az adott körzetben tényleges lefedettség.¹⁹

Mindkét említett lefedettségi mutatót 2011-től mérik. A HSPA-indikátor azonban már csak nagyon kis mértékben változik az évek során. Az LTE-lefedettség indikátora, ha nem is méri pontosan, de azért érzékelteti az LTE-hálózatok fokozatos kiépülését.

Európai összehasonlításban a DAS adatai szerint a 3G-s (HSPA) hálózati lefedettségben 2014-ben már aránylag kis különbség látszott a tagországok között.²⁰ A DAS lefedettségi mutató az említett okok miatt Magyarországon is félrevezető, hiszen 2014-ig csak a Vodafone-nak volt valóban országos 3G lefedettsége, amit a 900 MHz-es 3G hálózat kiépítésével ért el a 2012-ben megszerzett frekvencia felhasználásával. A két másik magyar mobilszolgáltató 3G-s hálózata a városi vagy valamilyen okból nagyobb forgalmúnak ítélt vidéki területeket fedte csak le (2100 MHz-es spektrumot használva). A 4G esetében a 2014-es 800 MHz-es spektrumpályázat után az LTE-hálózat kiépítése a szabályozó által előírt kiépítési kötelezettségek és a szolgáltatói többletvállalások miatt is gyorsan elindult. A korábbi városi 1800 MHz-es LTE-hálózatok mellett a vidéki lefedés bővülése a magyar LTE-lefedettségi mutató gyors növekedését eredményezte.

Az uniós tagországok 2011–2014 közötti HSPA és LTE lefedettségbeli heterogenitását mutatja a 6. ábra.

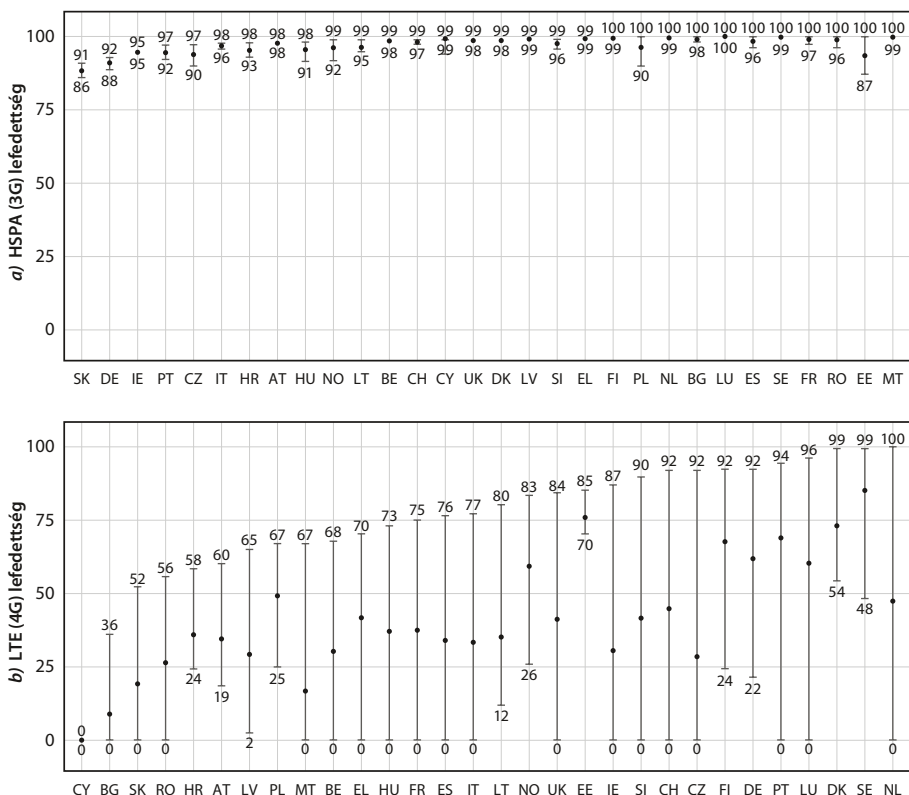
A HSPA esetében látszik, hogy a lefedettség 2011-ben már elég magas volt, 2014-ig csak kicsit nőtt, és szinte mindenhol technikai értelemben teljessé vált. Az országok között ebben ma már viszonylag kis különbség látszik.

Számos országban, ahol az LTE-lefedettség 2011-ben még nulla volt, a mutató értéke 90 százalék fölé nőtt már 2014-re. Többnyire a kevésbé fejlett tagállamok és azok vannak az alacsonyabb lefedettségi mutatóval rendelkezők csoportjában, amelyekben később került sor a 800 MHz-es spektrum kiosztására.

A szélessávú mobiltelefonlefedettség növekedésének feltétele a szélessávú mobilhálózat (3G és 4G) elérhetősége, pontosabban legalább az egyik technológiáé. Magasabb lefedettség magasabb penetrációs szintet tesz lehetővé. Az LTE-lefedettség és

¹⁹ Szélső esetben egy négyszereplős mobilpiacon 100 százalék lesz a lefedettség akkor is, ha mind a négy szolgáltató valóban 100 százalékban, párhuzamos hálózatokkal fedi le az országot, de akkor is, ha mindegyik csak a NUTS3 körzetek egynegyedében rendelkezik valamilyen lefedéssel, de úgy, hogy hálózataik egyáltalán nincsenek átfedésben.

²⁰ Általános iparági közgazdasági sajátosság, hogy a lakosság utolsó 5 százalékának lefedése sokkal költségesebb, és üzleti megtérülés is sokkal rosszabb, mint a többi fogyasztóé.



Megjegyzés: A mutatók a négy év változását tükrözik, de Svájc esetében az LTE-lefedettség, Horvátország esetében pedig sem a HSPA-, sem az LTE-lefedettség esetén nem állt rendelkezésre 2011-es adat.

Rövidítések: AT: Ausztria, BE: Belgium, BG: Bulgária, CH: Svájc, CY: Ciprus, CZ: Csehország, DE: Németország, DK: Dánis, EE: Észtország, EL: Görögország, ES: Spanyolország, FI: Finnország, FR: Franciaország, HR: Horvátország, HU: Magyarország, IE: Írország, IT: Olaszország, LT: Litvánia, LU: Luxemburg, LV: Lettország, MT: Málta, NL: Hollandia, NO: Norvégia, PL: Lengyelország, PT: Portugália, RO: Románia, SE: Svédország, SI: Szlovénia, SK: Szlovákia, UK: Egyesült Királyság.

Forrás: DAS alapján Infrapont.

6. ÁBRA • A lefedettség változása az Európai Gazdasági Térség országaiiban, 2011–2014

a mobilinternet-penetráció vizsgálata alapján azt látjuk, hogy a két mutató közötti korreláció pozitív, de inkább csak közepes mértékű.²¹

A félrevezető 3G-s lefedettségi magyarországi adat miatt inkább az LTE-lefedettség alakulását érdemes elsősorban a mobilinternet-penetráció viszonylatában vizsgálni. Az LTE-lefedettség tekintetében Magyarország jobb pozícióban van, mint

²¹ A korreláció szélessávú mobilpenetráció esetén 0,58, míg a szélessávú mobilhasználók aránya mutatóval 0,64.

a mobil szélessáv (mobilinternet) penetráció esetében. 2012-ben 21 tagállam közül 35,5 százalékkal a 9., míg 2014-ben 73 százalékkal 25-ből a 16. volt.

Magyarország LTE-lefedettségi mutatója ugyan a magyar adat nélkül számított uniós átlag alatt marad, de egyrészt az ettől való elmaradás tendenciája csökkenő, másrészt a magyar pozíció jobb, mint a kelet-közép-európai országok Magyarország nélkül számított átlaga. Az LTE-lefedettségi mutató alakulása tehát nem igazán magyarázhatja a mobil szélessáv penetrációban érzékelt lemaradást.²²

A szélessávú mobilhálózattal való lefedettség csak az egyik szükséges feltétele a mobilinternet-használat terjedésének. A másik feltétel a 3G-, illetve a 4G-képes készülékek elérhetősége.²³ Ha egyes felhasználóknak csak olyan készüléke, eszköze van, ami csak 2G-s használatot tesz lehetővé, akkor ők nem is tudják a szélessávú mobilszolgáltatást használni. Ha csak 3G-képes készülékük van, akkor a 3G (UMTS/HSPA) lefedettség szab korlátot. Magyarország esetében a 3G-s lefedettségi mutató 2014-es magas értéke ellenére is valószínűsíthető, hogy vidéken sok helyen 3G-s lefedettséggel ekkor is csak a Vodafone rendelkezett, így durva becsléssel a mobil-előfizetőknek csak körülbelül 25 százaléka számára volt elérhető ezeken a területeken a szélessávú mobilinternet-szolgáltatás. Magyarországon az átlagos HSPA-lefedettség emiatt 2015-ig biztosan alacsonyabb volt, mint a DAS szerint regisztrált érték, így elképzelhető, hogy ez a tény is korlátozta a mobilinternet-penetráció növekedését.

Összességében megállapíthatjuk, hogy a HSPA- és az LTE-lefedettségre vonatkozó nemzetközi összehasonlító adatok alapján nem valószínű, hogy a lefedettség szintje korlátozná a mobilinternet elterjedését. Nem zárható ki ugyanakkor, hogy a DAS által közölt mutatónál alacsonyabb tényleges átlagos 3G-s lefedettség valamilyen mértékben oka lehet az alacsony mobilinternet-penetrációnak. Szolgáltatói szintű nemzetközi összehasonlító adatok híján azonban nem tudjuk ellenőrizni azt a hipotézist, hogy a vidéki 3G-s lefedettség hiánya korlátozta-e, illetve korlátozza-e valamilyen érdemi mértékben a magyarországi szélessávú mobilpenetráció szintjének alakulását.

²² Felmerülhet, hogy a DAS nem igazán pontos lefedettségi mutatója helyett más, nemzetközi összehasonlításra alkalmas eszköz használata. Az OpenSignal felmérése szerint Magyarországon a 3G és annál jobb technológia elérhetősége 85,3 százalékos volt 2016 augusztusában. Ez az uniós országok között a 15. helyet jelentette. Itt azonban nem lefedettségéről van szó, hanem elérhetőségéről. A mérés során azt nézik, hogy az OpenSignal alkalmazást letöltő és bekapcsoló felhasználók idejük mekkora részét töltik olyan helyen, ahol a 3G vagy annál jobb hálózatot el tudnak érni. Az OpenSignal sebességet is mér. Az általános sebesség lefedettségi és elérhetőségi mérések alapján képzett mutatója tekintetében Magyarország a legjobb volt az uniós országok között. A módszertanról és az eredményekről lásd az OpenSignal linkjén: <https://opensignal.com/reports/2016/08/global-state-of-the-mobile-network>.

²³ A 4G-képes készülékek eleve képesek kezelni a korábbi generációs technológiákat, és képesek használni az ezekhez kapcsolódó frekvenciákat, de ez fordítva nem igaz.

A versenyviszonyok szerepe

A szolgáltatók számára a piaci versenyviszonyok jelentik a legfontosabb háttérrel döntéseikhez, így például a hálózattal rendelkező mobilszolgáltatók (*Mobile Network Operator, MNO*) száma és relatív mérete, vagy a virtuális mobilszolgáltatók (*Mobile Virtual Network Operator, MVNO*) helyzete. A mobilinternet penetrációjára ezek a tényezők többek között épp az árakon keresztül hathatnak. Érdekes röviden összevetni a magyarországi helyzetet más tagállamokéval a legegyszerűbb strukturális mutató – az MNO-k száma – alapján.

Magyarországon háromhálózatos mobilszolgáltató van,²⁴ és nemzetközi összehasonlításban nem igazán jelentős a virtuális mobilszolgáltatók szerepe.²⁵ A mobilszolgáltatók száma Európa-szerte igen hasonlóan alakul Magyarországhoz. 2015-ben 27 EU-országot tekintve, a mobilszolgáltatók átlagos száma 3,33 volt, előtte négy éven át 3,41. Tizenhat tagállamban (Magyarországot is ideértve) három szolgáltató, tíz országban négy szolgáltató működik, ennél több sehol sem fordul elő, és ez a megoszlás nem változott jelentősen az elmúlt években. A három- és négy szereplős piacok teljesítményének összehasonlításával foglalkozó vizsgálatok különböző eredményeket hoztak, de empirikusan nincs határozottan bizonyíték arra, hogy a négy szereplős piacok jobban teljesítenének, mint a három szereplősök (Csorba–Pápai [2013], Affeldt–Nitsche [2014], Aguzzoni és szerzőtársai [2015], Genakos és szerzőtársai [2015], Pápai és szerzőtársai [2016]).

Összességében a mobilpiaci strukturális mutatói alapján nem valószínűsíthető, hogy Magyarország esetében a mobilpiac rosszabbul működne, mint a hasonló tagállamokban, s ez okozhatná a szélessávú mobilpenetrációban való lemaradást.

A digitális képességek szerepe

Egy újabb hipotézis lehet a mobilinternet-penetrációban azonosított magyar lemaradásra a digitális írástudás relatíve alacsonyabb szintje, ami valami módon korlátozza a mobilinternet iránti keresletet. Bár ilyen korlát egy bizonyos penetrációs szint fölött szinte bármely országban effektívvé válhat, de kérdés, hogy a mobil szélessáv penetrációja szempontjából aktuálisan effektív korlátot jelent-e.

A digitális képességek szintjének mérésére az EU 2012–2014 között dolgozott ki egy indikátort, az adatfelvétellel először 2015-ben került sor, így erről idősorral nem rendelkezünk. A digitális képességek mutatója több tekintetben is méri a felhasználók képességeit, s ennek alapján határozza meg a felhasználók készségszintjét. Az alap-, illetve efölötti szintű képességgel rendelkező népesség aránya jó indikátora

²⁴ A 2014-es frekvenciapályázaton ugyan a Digi is nyert mobilszolgáltatás nyújtására használható spektrumot, de 2016 őszéig még nem indított el önálló mobilszolgáltatást.

²⁵ 2016 nyarán egyetlen jelentős valódi MVNO működik a magyar piacon, a UPC.

lehet annak (lásd DAS), hogy a lakosság hány százaléka képes digitális kommunikációs eszközöket, azon belül a mobileszközöket és mobilszolgáltatásokat megfelelő biztonsággal használni.

A digitális képességek mutatóját vizsgálva, azt látjuk, hogy az gyenge pozitív kapcsolatban van a penetrációs mutatókkal.²⁶

A digitális képességek mutatója tekintetében 2015-ben Magyarország a 68 százalékos értékkel a 19. volt az EU 28 tagállama közül, ami közepesnél valamivel rosszabb pozíció. Az EU-országok Magyarország nélküli átlaga 69,2 százalék, míg a medián érték 69,6 százalék volt. A 2003 után csatlakozott kelet-közép-európai országok átlaga Magyarország nélkül 63,25 százalék volt, míg a medián 68,5 százalék. Mindez azt mutatja, hogy Magyarország mind az EU, mind pedig a régió tekintetében a középmezőnyben helyezkedik el a digitális képességek szempontjából. Ennek alapján nem tekinthető valószínűnek, hogy a digitális képességek hiánya effektíven korlátozná a szélessávú mobilpenetráció alakulását.

Az általános internethasználat szerepe

A szélessávú mobilpenetráció szintje összefügg az internethasználat általános szintjével. Nem determinisztikus a kapcsolat, de az elterjedtebb általános internethasználat ma már a mobilinternet-használat nagyobb elterjedésével is jár, s az az iránti keresletnek is egy indikátora. Mivel az internethasználat nyilván a mobilinternet használatát is tartalmazza, így azzal, és ezen keresztül a szélessávú mobilhasználattal, illetve mobilinternet-penetrációval is összefügg, ezért a köztük lévő kapcsolat kétirányú. Az oksági kapcsolat tisztázása nélkül is van értelme azonban megnézni, hogy az általános internethasználat szintje hogyan korrelál a mobilinternet-penetráció általunk ismert indikátoraival. A mobilinternet penetrációjával a kapcsolat pozitív és közepes erősségű, a korreláció 0,63, hasonlóan a szélessávú mobilhasználók arányának mutatójához, ahol ez 0,69.

Magyarország az internethasználat mutatója esetében az uniós országok középmezőnyében helyezkedett el, a 28 tagállamból a 15–18. hely között a 2008–2015 közötti időszakban.²⁷ Ha az országot az EU többi tagállamának átlagához viszonyítjuk, akkor az internethasználók aránya kicsit ez alatt alakult, de a növekedési pálya 2014-ig egyértelműen felzárkózó volt, s jóval a kelet-közép-európai országok átlaga fölötti eredményt mutatott. Megállapíthatjuk tehát, hogy az internethasználat általános magyarországi szintje alapján nem valószínűsíthető, hogy az internethasználat relatíve alacsonyabb szintje, illetve az internet iránti érdeklődés elmaradása húzódná meg a mobilinternet nemzetközi összehasonlításban alacsony szintű penetrációja mögött.

²⁶ A korreláció a mobilinternet penetrációs mutató és a digitális képességek szintje között alacsony, mindössze 0,34.

²⁷ Valójában csak 2015-ben csúszott le először a 71,6 százalékos értékkel a 18. helyre.

A mobilinternet minőségével való elégedettség

Egy következő hipotézisünk szerint elvileg elképzelhető, hogy a mobilinternet-penetráció nemzetközi összehasonlításban mért alacsony értéke a mobilinternet-szolgáltatás minőségével való elégedetlenség és az ebből származó rossz reputáció következménye lenne.

A minőséggel való elégedettségről a legfrissebb elérhető forrás a *Special Eurobarometer* [2014] háztartási felmérés az elektronikus kommunikációs szolgáltatásokról. Az EU-tagállamokban végzett kérdőíves adatfelvétel egyik kérdése a mobilinternet sebességével kapcsolatos negatív tapasztalatokra vonatkozott. Míg az EU-átlag szerint a kisképernyős (okostelefonos) mobilinternetet használók 43 százalékának volt negatív tapasztalata, addig a magyar okostelefonos mobilinternetet használóknak csak 36 százaléka állította ezt. Ezzel az értékkel Magyarország a legtöbb szomszédos és számos nyugat-európai országnál is jobban szerepelt.

Az internetes tartalom blokkolására vonatkozó kérdésnél szintén hasonlóan kedvező volt a felhasználók tapasztalata uniós összevetésben. A magyar felhasználók 25 százaléka tapasztalt valamilyen blokkolást: Ez megegyezik az uniós átlaggal, de kedvezőbb a régiós országok felhasználóinak tapasztalatainál.

A legutóbbi elérhető uniós kérdőíves felmérés adatai alapján tehát nem tűnik úgy, hogy a magyar fogyasztók nemzetközi összehasonlításban rosszabbnak ítélnék meg a mobilinternet minőségét, mint az uniós átlag. Ennek alapján az a felvetés sem tűnik plauzibilisnek, hogy a minőséggel kapcsolatos elégedetlenség állhat a széles-sávú mobilpenetrációban mért lemaradás mögött.

Makrogazdasági tényezők szerepe

A mobilinternet-penetráció a legtöbb – a gazdasági vagy üzleti környezetet is jellemző – mutatóhoz hasonlóan kapcsolatban állhat a gazdaság egészének állapotával. Utóbbit tipikusan a GDP jellemzi. A nemzetközi (és akár időbeli) összehasonlíthatóság érdekében érdemes egyrészt a vásárlóerő-paritáson mért GDP-t tekinteni, másrészt pedig az egy főre jutó értéket kiszámítani. Ez a mutató elég jól korrelál a jövedelemszinttel, így alkalmas a jövedelmi hatások kiszűrésére is.²⁸

Az vásárlóerő-paritáson mért, egy főre jutó GDP tekintetében Magyarország az uniós országok utolsó harmadban található: 2011 utolsó negyedében a jelenlegi 28 tagállam közül a 22. volt. A gazdasági fejlettségi rangsorban elfoglalt helyezés 2014 utolsó negyedévére tovább romlott: Magyarország ekkor már a 24. helyet foglalta el, csak Lettországot, Horvátországot, Romániát és Bulgáriát előzte meg.

²⁸ Alternatív mutatók is szóba jöhetnek: ilyen lehet például a (szintén vásárlóerő-paritáson és egy főre vetítve mért) kiadások szintje (*real expenditure per capita in PPP*), amit az Eurostat rendszeresen mér.

A mobil szélessáv penetrációban észlelt lemaradás és az egy főre jutó GDP rangsorában tapasztalt lecsúszás nyilván nem független egymástól, különösen akkor, ha a gazdasági teljesítmény az elkölthető jövedelemmel is korrelál. A makrogazdasági mutatók azonban egy vizsgálat szempontjából inkább kontrollváltozóknak tekinthetők. Ezek trendjéhez érdemes viszonyítani, de egy mobilinternet ellátottságban való lemaradás valódi okait vizsgáló elemzésben inkább az általános makrogazdasági környezet hatását érdemes kiszűrni, annak érdekében, hogy a közvetlen magyarázó tényezőket vizsgálhassuk.

ÖKONOMETRIAI ELEMZÉS

Egyváltozós összehasonlító elemzéseink alapján előzetesen úgy látjuk, hogy a verseny intenzitását tekintve Magyarország nem különbözik jelentősen más európai országoktól, és a piaci szereplők száma, a fix szélessávú szolgáltatás nyújtására alkalmas technológiák elterjedtsége nem látszik lényeges magyarázó tényezőnek. Abban bízunk azonban, hogy több változót egyszerre kezelő ökonometriai vizsgálat segítségével közelebb juthatunk ahhoz, hogy megmagyarázzuk az ország mobilinternet-penetrációs lemaradását.

A különböző relevánsnak gondolt és mérhető mobilpiaci tényezők mobilinternet-penetrációra gyakorolt együttes hatását egy többváltozós ökonometriai elemzési keretben is célszerű megvizsgálni, hisz ez ad képet arról, hogy parciálisan mely tényezők hatása érdemi statisztikai és közgazdasági értelemben, a *ceteris paribus* elvnek megfelelően a többi tényező szintjét változtatlanul feltételezve.

A módszer célja tehát az, hogy szétválasszuk több – a penetrációra közvetlenül ható, de potenciálisan egymással is összefüggő – mutató hatását egy összetett panelregressziós becslés segítségével. Ennek segítségével úgy tudjuk megvizsgálni egy-egy tényező hatását, hogy közben figyelembe vesszük az összes többi megfigyelt változó országok közötti eltéréseit, azaz ezekre kontrollálunk. A többváltozós statisztikai elemzés előnye, hogy segítségével olyan általános összefüggéseket is felfedhetünk, amelyek a valóban országspecifikus jellemzőkön túl átlagosan érvényesülnek, és kimutatható mértékben befolyásolják a mobil szélessáv penetrációjának alakulását vagy legalábbis valamilyen kapcsolatban állhatnak azzal.

Természetesen a becsült hatások általánosak, így minden nemzeti piacra egy átlagos paramétert kapunk az adott tényező parciális hatásaként, ami esetleg elfedhet olyan országok közt meglévő tényleges különbségeket, amelyek a rendelkezésünkre álló adatokban már nem tükröződnek. A vizsgált OECD-országokról tudjuk, hogy meglehetősen heterogének a modellekben nem szereplő számos tényező tekintetében – mint például a mobilhasználat, valamint a mobiltechnológiák és az internet iránti kereslet jellemzői, a felhasználói képességek, az elérhető alkalmazások és tartalmak, a kereskedelmi értékesítési gyakorlatok. Ezenfelül a mobilpiacok szerkezete

és a verseny mértéke is eltérő lehet. Bár az Európai Unió országai esetében legalább feltételezhetjük a szabályozási környezet hasonlóságát, de a mobilinternet-penetrációra ható többi említett tényező tekintetében a tagállamok szintén meglehetősen különböznek.

Rövid nemzetközi kitekintés

A mobil szélessáv penetrációja és különösen korábban a mobilpenetráció vizsgálata számos nemzetközi kutatás témája volt. Ezek között megtalálhatók alapvetően az adatok gyűjtésére és leíró elemzésére szorítkozó kutatások (ezekre alapulnak az ebben az anyagban is felhasznált adatsorok: OECD-, DAS), de a penetrációk alakulásának okait kereső, tudományos jellegű cikkek is (*Li–Lyons* [2012], *Dippon* [2012]). Olyan forrást azonban nem találtunk, amely egy konkrét ország lemaradását igyekezett volna megmagyarázni.

Az egyik, szintén panelmódszerrel elvégzett vizsgálatot S. Shinohara, H. Morikawa és F. Tsuji készítette. Elemzésükben a szélessávú mobilszolgáltatások – kiemelten az okostelefonok – elterjedését vizsgálták hat országban (Egyesült Államok, az Egyesült Királyság, Franciaország, Németország, Japán és Korea) (*Shinohara és szerzőtársai* [2015]). Mind gazdasági, mind mobilpiaci szempontból alapvetően fejlett országok kiválasztásában az is szerepet játszhatott, hogy ezekben az országokban korábban kezdett terjedni a szélessávú mobilszolgáltatás, viszonylag magas szintet el is ért, s részben ezért több adat is állt a kutatók rendelkezésére.²⁹ Ezzel együtt megfigyelhető heterogenitás a hat ország között, mindegyik bizonyos szempontból a „saját útját járja”.

A szerzőhármas számos változó hatását vizsgálta. A legfontosabbak:

- a mobilhang-szolgáltatás ára,
- a mobiladat-szolgáltatás (mobilinternet) ára,
- a verseny intenzitása, amelyet Herfindahl–Hirschman (HHI) mutatóval mérnek,
- a frekvenciaaukciók időpontja,
- a fix szélessáv, konkrétan a felhasználói végpontig kiépített optikai hálózat (*Fiber to the Home*, FTTH) elterjedtsége,
- a szolgáltató nyújt-e fix szolgáltatást is a mobilszolgáltatás mellett,
- az Android, illetve az iPhone okostelefonok piaci megjelenésének időpontja,
- általános gazdasági mutatók.

A panelemzés alapján a szerzők azt találták, hogy a mobilinternet-penetráció szintje a mobilhang-szolgáltatás árával negatív, a verseny intenzitását közelítő HHI-mutatóval, az FTTH technológia elterjedésével, valamint az okostelefonok penet-

²⁹ A szerzők arra is felhívják a figyelmet, hogy ebben a hat országban él az OECD-országok lakosságának több mint fele.

rációjával pozitív kapcsolatban áll. Ugyancsak pozitív hatású, ha a szolgáltató nem nyújt fix telekommunikációs szolgáltatást. Az érdeklődésünk szempontjából fontos eredmény az, hogy a mobilhang-szolgáltatás árának hatása szignifikáns. Az is lényeges, hogy a mobilinternet árának hatása viszont nem az (bár előjelében a várakozásoknak megfelelően negatív lenne).

Shinohara és szerzőtársai [2015] eredményei tehát a hangszolgáltatás árának jelentőségét igazolja a mobilinternet-előfizetés választása szempontjából, viszont az adat (mobilinternet) árának szerepét nem találta szignifikánsnak. Ha a mi vizsgálatunk is hasonló hatást mutat ki, az erősen utalhat arra, hogy a mobilinternet-penetrációs eltérések egyik lényeges okát a mobilhang-szolgáltatási árak eltérésében célszerű keresnünk.

Adatbázis és becslési eljárás

A szélessávú mobilszolgáltatással összefüggésbe hozható mutatók közül többre is viszonylag jól használható időszorral rendelkezünk. Az elemzéshez a rendelkezésünkre álló nyilvános adatbázisokat (OECD, EC Digital Agenda Scoreboard, Eurostat, World Bank) használtuk a magyarázó és a kontrollváltozók összeállításához. Az ökonometria elemzéshez szükséges adatok szempontjából az árváltozók elérhetősége és előállítása jelenti a szűk keresztmetszetet, így tulajdonképpen ez határoolja be az alkalmazható módszertant is. Az árváltozók meghatározásához az OECD [2013] és [2015] tábláit használtuk. A szélessávú mobilszolgáltatás árváltozójaként a kisképernyős (*small-screen*) szélessávú mobilszolgáltatás, azaz az OECD által összehasonlítás céljából okostelefonos fogyasztói kosarak áraiból A mobilinternet inkrementális ára című alfejezetben bemutatott módon képzett indexet választottuk. Az indexet kiszámítottuk a mobiladat-használatot is tartalmazó kosarak teljes ára alapján, de az árak dekompozíciójával készítettünk egy indexet a kosár hang- és sms-szolgáltatást tartalmazó részének árára és az ehhez kapcsolható inkrementális adathasználat árára is.³⁰

Az így létrejött – egy adott országszintű keresztmetszet megfigyeléseit két évre tartalmazó – paneladatbázison készítettük el a becslést.

Alapesetben a változóinkkal nem kezelhető heterogenitás miatt egy olyan becslési módszer használata indokolt, amely kezeli a kimaradt változók hatását, és kiszűri az országok közötti nem megfigyelhető különbségek hatását is. Ez azért különösen fontos, mert a mintában lévő OECD-országok mint megfigyelési egységek meglehetősen heterogének nemcsak az általános gazdasági fejlettségük, de a mobilpiac jellemzői és teljesítménye tekintetében is. A fixhatás-modell (*Fixed Effects Model*) alapján történő panelbecsléssel kezelhetők az országok közötti nem megfigyelt eltérések és az endogenitás, miközben statisztikai szempontból jól becsülhetők az országokon

³⁰ Fontos különbség, hogy az adatárak összehasonlító indexe valóban csak az adat marginális relatív árát méri, míg a hang- (és sms-) rész ára az önálló (*standalone*) szolgáltatás relatív árát jelzi.

átívelő általános hatások. A fixhatás-modellek egyik hátránya viszont az, hogy az időben nem változó, egyébként akár jól is mérhető tényezők hatása nem becsülhető. Amennyiben a modell alkalmazásának alapfeltevései fennállnak, e tekintetben alternatívát jelenthet a véletlen hatás (*Random Effects*) modell alkalmazása, ahol az országok közötti eltéréseket a hibatag időtől független tagja tartalmazza. A véletlenhatás-modell a szigorúbb alapfeltevések miatt ugyan ritkábban és óvatosabban alkalmazható, de előnye, hogy időben változatlan tényezők hatását is lehet vizsgálni vele. Az alkalmazás legfontosabb feltétele, hogy az időben nem változó hibatag ne korreláljon a modellben szereplő magyarázó változók egyikével sem.

A panelben, az árváltozók elérhetőségének korlátai miatt két év, 2012 és 2014 adatai szerepelnek, s így az adatbázis 33 OECD-ország, illetve ezen belül 20 európai uniós tagállam – 2012 és 2014 évekre vonatkozó – megfigyeléseit tartalmazza.

Magyarázott (eredmény) változóként a mobilinternet-penetráció korábban már bemutatott, OECD által gyűjtött mérőszámát szerepeltetjük a becsült egyenletek különböző specifikációiban. A továbbiakban az összes modellspecifikáció eredményét egymás mellett tüntetjük fel, hogy az egy-egy eredmény robusztusságát értékelve, könnyen összehasonlíthatók legyenek a becsült hatások.

Magyarázó (független) változóink a 33 OECD-országból álló panel esetén a következők:

- *árváltozó*: kisképernyős mobiltarifákra az OECD-kosarak árából képzett index, illetve az OECD-kosarak hang- és sms-, valamint külön a dekomponált inkrementális mobilinternet (adat) keresztmetszeti relatív árait mérő indexek, amelynek számításánál a vásárlóerő-paritáson számított értéket használtuk,
- *technológiai változó*: kétértékű változóként LTE (4G) jelenléte vagy egy alternatívaként a versenyt is tükröző mutatóként legalább két LTE-n is szolgáltató szereplő jelenléte (LTE-verseny),
- *a keresleti potenciál*: vásárlóerő-paritáson dollárban mért egy főre jutó GDP

A szűkebb, csak az OECD-tag EU-tagállamokat tartalmazó minta használatát a kisebb egyszámmal ellenére az indokolja, hogy itt több magyarázó változóval rendelkezünk, így elvileg finomabb vizsgálatra van lehetőségünk. Ennél használhatók a következő további változók:

- *szélessávú mobiltechnológiákkal való lefedettség* mutatói: HSPA (3G) lefedettség, LTE (4G) lefedettség,
- *vezetékes szélessáv penetráció*,
- *mobilpenetráció*,
- *népsűrűség*.

A panel kiegyensúlyozott, mivel minden országra két megfigyelésünk van.

Eredmények

A két évet összehasonlító panelen több modellspecifikációt is lefuttattunk, köztük olyanokat is, amelyek az országok közötti heterogenitás mellett az időbeli trendek kiszűrését is kezelik, mivel ezek esetében az F -próba és a Lagrange-multiplikátor-próba eredménye az individuális és időhatás együttes figyelembevételét is indokolta.

A fix és a véletlen hatás modellek közötti választáshoz a Hausman-próbát használtuk. Lényegében minden vizsgált specifikációban a véletlen hatás modellje bizonyult konzisztencia szempontból jobbnak, ezért ezek eredményét mutatjuk be. Bár az eredmények a Lagrange-multiplikátor-próba alapján több esetben nem voltak heteroszkedasztikusak, a 6. táblázatban mindig a robusztus standard hibát közöljük.

6. TÁBLÁZAT • A panelregressziók eredményei
Függő változó: mobilinternet-penetráció, lineáris panel

	OECD-országok			EU-tag OECD-országok		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Kisképernyős árindex (PPP)	-0,381*** (0,110)	-0,266** (0,119)			-0,348*** (0,126)	
Mobilinternet inkrement árindex (PPP)			-0,008 (0,126)	0,017 (0,109)		-0,237** (0,107)
Hangárindex (PPP)			-0,463*** (0,074)	-0,343*** (0,070)		-0,326** (0,142)
GDP/fő (log, PPP)	32,686*** (8,328)	31,951*** (8,417)	29,443*** (8,388)	29,623*** (8,549)	11,969 (11,027)	11,295 (11,103)
LTE-verseny	12,296*** (3,209)	3,443 (3,343)	12,343*** (3,092)	4,662 (3,404)		
2014. év hatás		10,283*** (2,696)		9,108*** (2,640)		
Népsűrűség					-0,080** (0,034)	-0,077** (0,035)
LTE-lefedettség					0,096* (0,051)	0,069 (0,060)
HSPA-lefedettség					1,707 (1,039)	1,721* (0,980)
Fix szélessáv penetráció					1,361* (0,730)	1,341 (0,823)
Mobilpenetráció					0,337** (0,164)	0,332** (0,161)
Konstans	-263,183*** (88,331)	-260,550*** (89,156)	-227,339*** (88,101)	-234,835*** (89,675)	-289,783*** (106,452)	-278,207*** (102,140)
Hatás	Véletlen	Véletlen + T	Véletlen	Véletlen + T	Véletlen	Véletlen
Megfigyelések száma	66	66	66	66	40	40
R^2	0,511	0,589	0,551	0,608	0,768	0,770
Módosított R^2	0,480	0,544	0,509	0,553	0,614	0,597
F -statisztika (szabadságfok)	21,635*** (3; 62)	21,862*** (4; 61)	18,698*** (4; 61)	18,647*** (5; 60)	15,095*** (7; 32)	12,954*** (8; 31)

Megjegyzés: Zárójelben a robusztus standard hibák láthatók.

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Forrás: saját számítás.

Az eredmények röviden:

- ◆ A kisképernyős mobilinternet ára, illetve annak részeként értelmezett hang- (és sms-) szolgáltatás ára része mindig negatív előjelű és mindig szignifikáns.
- ◆ A dekompozícióval meghatározott és külön vizsgált inkrementális mobilinternet- (adat-) ár előjele szintén negatív, ahogy várjuk is, de a három vizsgált modell közül csak egyben szignifikáns.
- ◆ Az LTE-technológia megjelenése, a lefedettség növekedése pozitív, de kis hatással van a mobilinternet-penetrációra, és csak az egyik modellben szignifikáns.
- ◆ A kétértékű LTE-verseny változót azokban a modellekben használtuk, ahol nem volt minden országra LTE-és HSPA-lefedettségi adat. Ez a változó az évhatás nélküli modellekben szignifikáns és hatása is jelentős.
- ◆ A 3G technológiát képviselő HSPA-hálózati lefedettség és annak növekedése pozitív hatású, de a kettőből csak az egyik modellben szignifikáns (10 százalékos szinten). Figyelemreméltó viszont, hogy ahol a változó szignifikáns, ott 1 százalékpontnyi penetrációs növekedés, a konfidenciaintervallumot figyelembe, véve durván 1–2,5 százalékpont közötti mobil szélessáv penetrációs növekedéssel jár.³¹
- ◆ Az idő hatása azokban a modellekben szerepel, ahol kevesebb mobilpiaci változóval rendelkezünk. Ezekben a modellekben szignifikáns és jelentős is. Joggal feltételezhetjük azonban, hogy a trend mögött éppen a vezetékes szélessáv, a mobilpenetráció és a különböző hálózati lefedettségek növekedésének hatása húzódik meg.
- ◆ A mobilpenetráció szignifikáns pozitív kapcsolatban van a mobilinternet-penetrációval. Mivel az országok közötti különbség ebben a tekintetben jelentős lehet, ez magyarázza a mobil szélessáv penetrációs különbségek egy részét. A probléma az, hogy arra nincs általánosan elfogadott magyarázat, hogy mitől alakulnak ki a mobilpenetrációs különbségek a fejlett országokban.
- ◆ A vezetékes szélessáv penetrációja pozitív hatásúnak adódott, bár csak az egyik modellben szignifikáns 10 százalékos konfidenciaintervallum mellett. Az egy főre jutó GDP értéke mindig pozitív, de a változókban gazdagabb modellekben nem szignifikáns.
- ◆ A népsűrűség a vizsgált két modellben szignifikáns negatív kapcsolatban van a mobilinternet-penetrációval. Ez az eredmény nem magától értetődő, értelmezése további vizsgálatot igényel.

Az ökonometria elemzés vizsgálatunk szempontjából legfontosabb eredménye valójában az, hogy a szolgáltatás árában tapasztalt eltérésnek jelentős szerepe lehet a mobilinternet-penetrációban megfigyelt eltérések magyarázatában. Ezt a közgaz-

³¹ A HSPA-lefedettségben – mint azt korábban bemutattuk – az országok és a vizsgált évek között már csak néhány százalékpontos különbség, illetve elmozdulás volt. A HSPA-lefedettség szerepe a mobilinternet-penetrációban mindenképpen érdeminek tekinthető, hisz ez az időben korábban kiépült szélessávú mobilszolgáltatást kiszolgáló infrastruktúra, az LTE ehhez képest a sebességnövekedést és a kapacitástöbbletet adja hozzá.

dasági szempontból elsőre elég triviális megállapítást azonban jelentősen árnyalja az az eredmény, amely a dekomponált árakat használó modellekből származik. Eszerint az okostelefonos mobilszolgáltatás hang- és sms-komponensének ára mindig szignifikáns negatív kapcsolatban van a mobil szélessáv penetrációjával. Az index értékében mért 1 százalékpontnyi változás modelltől függően átlagosan 0,33–0,46 mértékű ellenkező előjelű mobilinternet-penetrációs változással jár. A mobilhangcsomagok árindexében, ahogy korábban megmutattuk, jelentős eltérések vannak a vizsgált országok között, ezért ez a tényező a penetrációs különbségek jelentős részét magyarázhatja. A mobilinternet (adat) árindex hatása nem mindig szignifikáns, és kisebb is, mint a hangszolgáltatás árának hatása. A közgazdasági szignifikancia szempontjából mindkét negatív kapcsolat érdemi.

Az árindex természetesen önmagában több, az országok között eltérő és egy-egy adott országra jellemző tényezőt foglal magában, amelyekre a vizsgált modellekben nem tudtunk kontrollálni:

- a szolgáltatás nyújtásának közvetlen költségei³² (például munkaerőköltségek, geográfiai adottságok, népesség eloszlása),
- a szolgáltatás nyújtásához használt spektrum költsége, beleértve az egyszeri és a rendszeresen fizetendő spektrumdíjakat is,
- a szolgáltatást terhelő adók: speciális ágazati adók, áfa
- mobilinternet-szolgáltatásban érvényesülő verseny, illetve az erre ható tényezők, például a szereplők száma, a piaci koncentráció, piaci szempontból provokatív stratégiát alkalmazó szereplők jelenléte, virtuális mobilszolgáltatók (MVNO) aktivitása,
- ágazati szabályozás,³³ például végződtetési és roamingdíjak.

Mivel a mobilszolgáltatások (és különösen a klasszikus hang/sms) szolgáltatás árának szerepe mind az egyváltozós, mind a többváltozós megközelítésben jelentősnek bizonyult, és Magyarország esetében kedvezőtlenül is alakul érdemes továbbgondolni, hogy milyen ok vagy hatásmechanizmus húzódhat meg az alacsonyabb mobilinternet-penetráció és az ezt legalább részben okozó – nemzetközi összehasonlításban relatíve – magasabbnak mért árszint mögött. Ezt a kérdéskört, amelynek vizsgálatához már nem támaszkodhatunk eléggé az összehasonlító módszertanokra, a következő fejezetben tárgyaljuk.

³² A mobilszolgáltatás költségeinek jelentős részét kitevő eszköz- és technológiai költségeket hasonlóan tekinthetjük. Az üzemeltetési, a munkaerő- és az értékesítési költségek természetesen az országok jellemzőihez igazodnak.

³³ A spektrumaukciók időzítése, illetve megszervezésük módja valószínűleg nem az árváltozóban, hanem az LTE-technológia megjelenésében és az LTE-lefedettségben érhető tetten. Az árban inkább a megvásárolt és használt spektrumért fizetett díj hatása jelenik meg.

A MOBILHANG-SZOLGÁLTATÁS MAGASABB KÖLTSÉGE ÉS ENNEK HATÁSA MOBIL INTERNET PENETRÁCIÓRA

Mind az egyedi, mind a többváltozós elemzésből láttuk, hogy a mobilhang-szolgáltatás magasabb ára a mobilinternet-kereslet és ezzel a mobilinternet-penetráció alacsonyabb szintjét eredményezi. A mobilszolgáltatások árának alakulását meghatározzák a szolgáltatások nyújtásának költségei. A költségoldalról azonban – tekintve, hogy ezek jó része a szolgáltatók üzleti titka – nem érhető el információ.

Bizonyos típusú költségek szintjét (mint például a személyi költségek), jól tükrözheti a vásárlóerő-paritás, amit az árak összehasonlításakor figyelembe veszünk. A technológiai (hálózati) költségekről pedig feltételezhető, hogy eléggé hasonlóak minden mobilszolgáltató számára, legfeljebb csak a méretgazdaságosságnak lehet eltérítő szerepe. Mivel a mobilszolgáltatások költségeit azonban olyan, országok között nem egységes tényezők is jelentősen befolyásolják, mint a frekvenciadíjak (mind az egyszeri, mind a rendszeresen fizetendő használati díj tekintetében) vagy a mobilszolgáltatásokra terhelte adó. Elképzelhető, hogy ezek a költségek Magyarországon nemzetközi összehasonlításban magasak, ami a magasabb árakon keresztül a mobilinternet-penetrációra is kihathat.

A szolgáltatók számára a költségek érvényesítése tekintetében nincs igazán választás, hiszen egy fenntartható üzleti tevékenységnek meg kell térítenie a költségeket (beleértve a tőkeköltséget is). Döntési szabadságuk abban áll, hogy a többletköltségekből mely szolgáltatásra, szolgáltatáselemre mennyit terhelnek.

A következőkben a rendelkezésre álló nemzetközi összehasonlító információk alapján a szolgáltatásra terhelődő, állami oldalról befolyásolható költségek – adók és frekvenciadíjak – hatását vizsgáljuk meg. A konkrét hatás mérésének e tanulmány keretében való megvalósíthatatlansága miatt azt a feltételezett elméleti hatásmechanizmust mutatjuk be, ahogy a magasabb adók és frekvenciadíjak hatást gyakorolhatnak a mobilinternet kínálatára és keresletére.

A Deloitte 2015. októberi tanulmánya szerint az éves spektrumdíjak aránya a szolgáltatók által az államnak fizetett díjakban, illetékekben és adókban 2014-ben 7 százalék volt (GSMA [2015a] 18. o.). Az államnak fizetett díjak, illetékek és adók összesen a mobilszolgáltatók összes bevételeinek 29 százalékát tették ki.³⁴ Ez az arány az uniós tagállamok között Magyarországon a legmagasabb, Európában is csak Törökországban fizetnek a mobilszolgáltatók magasabb összeget az állami büdzsébe (GSMA [2015b]). Külön a spektrumdíjak relatív szintjének értékelésére használható összehasonlító adatot Magyarországra nem találtunk.

A következő alfejezetben elméleti keretben vizsgáljuk a speciálisan a szolgáltatást terhelő adók hatását. Azt nem tudtuk ellenőrizni, hogy a spektrumdíjak nemzetközi összehasonlításban mennyire magasak, de a bemutatott vázlatos elméleti modell

³⁴ Az árbevétel a végződtetési díjak és más nagykereskedelmi szolgáltatások miatt valószínűleg halmozódásokat is tartalmaz, így az adóarányra ez egy óvatos becslés lehet.

szerinti hatásmechanizmus ezek magasabb szintje esetére ugyanúgy értelmezhető, mint az összehasonlításban magas adó esetében.

A mobilszolgáltatást terhelő speciális adók

A hivatkozott Deloitte-tanulmány részletesen tárgyalja a magyarországi mobilszolgáltatásokat, illetve a mobilszolgáltatások fogyasztását terhelő adókat. Bár több adó nem tekintetében elmondható, hogy Magyarország magas adóterhet ró a piaci szereplőkre vagy a fogyasztókra, azok között vannak olyanok is, amelyek nem iparág-specifikusak, azaz lényegében minden gazdasági szereplőt, tevékenységet vagy tranzakciót terhelnek. Tipikusan ilyen adó az áfa, amelynek 27 százalékos értékével Magyarország csúcstartó az Európai Unióban.

Bár az említett adók fogyasztási szintre gyakorolt negatív hatása sem elhanyagolható, amennyiben általánosan alkalmazott, azaz minden terméket érintő adókról van szó, önmagukban nem visznek nagymértékű torzítást a fogyasztói döntésekbe, mert nem változtatják meg a különböző vásárolt jószágok közötti arányokat. Ilyen adók esetében a magasabb árszint miatt az elkölthető reáljövedelem csökkenéséből adódó hatás érvényesül, a vásárlók egyszerűen mindenből kevesebbet tudnak venni. Amennyiben például az adók miatti árszint az áfa miatt magas, ám egységesen az, akkor a fogyasztók kevesebbet költenek, és a különböző termékek iránti kereslet a jövedelemrugalmassággal fordítottan arányosan csökken.

Az általános terhekhez képest külön figyelmet érdemelnek azonban a mobilszektor speciálisan sújtó ágazati adók. Ezek hatása sokkal nyilvánvalóbb és erőteljesebb, mert konkrétan a mobilszolgáltatások árát növelik, és erősen torzítják a fogyasztók választását a többi jószághoz képest. Az uniós tagállamok közül csak három tagállamban terheli speciális adó a mobilszolgáltatásokat: Magyarországon, Görögországban és Máltán.³⁵ Az utóbbi két tagállamban az adó még a válság előtti időszakból származik, Magyarországon azonban 2010-től van jelen különféle formákban, így nem zárható ki, hogy a szektort terhelő speciális adóknak jelentős szerepe van a mobilinternet-penetráció szintjének 2011-től tapasztalható elmaradásában és az uniós összehasonlításban érzékelhető rosszabb dinamikájában.

Magyarországon 2010-ben vezették be a telekommunikációs szolgáltatókra árbevételek arányosan kivetett válságadót, amit 2012-ben felváltott (a 2013-ban tovább emelt) a fogyasztott beszédpercekre és sms-ekre kirótt távközlési adó.³⁶ 2013-ban az

³⁵ Horvátországban is volt speciális, a beszédpercekre kirótt telekommunikációs adó 2009-től, de azt – többek között épp az infokommunikációs szolgáltatások fogyasztására gyakorolt negatív hatása miatt – még az uniós belépés előtt, 2012-ben megszüntették (GSMA [2015a] 23. o.).

³⁶ 2012. évi LVI. törvény a távközlési adóról. Az adót a megkezdett beszédpercek és elküldött sms-ek alapján kell fizetni. Magánszemély előfizető esetén hívásonként 2 forint/megkezdett perc, és 2 forint/sms – oly módon, hogy az adó havi összege nem lehet több mint 700 forint/hívószám. Nem

adóterhekhez társult még a vezetékek után fizetendő új találmány: a közműadó is.³⁷ Ezek az adók, bár nemcsak a mobilszolgáltatásokat, hanem a fix telekommunikációs szolgáltatásokat is sújtották/sújtják (a közműadó hatása nyilván a fix szegmens számára jelentősebb), jelentős emelkedést okoztak a szolgáltatások költség szintjében. Bár a kormányzat az adók árakban történő közvetlen érvényesítését megpróbálta megakadályozni, a kiskereskedelmi árak esetében a versenypiacon nincs szabályozás, így a megemelt költség szint hatása előbb-utóbb elkerülhetetlenül megjelenik, ha másban nem, az elmaradt árcsökkenések, illetve az új mobilcsomagok megemelkedett költség szintjének hatását tükröző szerkezet kialakítása és árazása formájában.

Nyilvánvaló, hogy az általános uniós tagállami gyakorlattal ellentétben Magyarországon jelentős többletköltséget okoznak a mobilszolgáltatóknak a szektort terhelő speciális adók. A Deloitte 2014-re vonatkozó becslése szerint a speciális adók fogyasztókra gyakorolt hatása a mobilszolgáltatások teljes tulajdonosi költségében³⁸ (*Total Cost of Mobile Ownership*) 3,1 százalék (GSMA [2015b] 15. o.) 3,1 százalék. A telekommunikációs szektort speciális adóval sújtó másik két uniós tagállamból Görögországban ez a szám 11,5 százalék, Málta esetében 3 százalék. Nem véletlen, hogy az általános gazdasági helyzeten túl emiatt Görögország szintén a leszakadók között van mobilinternetben (2015 első félévének végén az utolsó előtti helyen volt Magyarország előtt) és Málta is inkább a gyengén teljesítők között szerepel (a 25. és a 21. közötti helyeken állt 2010–2015 között).

Az adók mobilinternet-penetrációra gyakorolt hatásának empirikus vizsgálatára jelen tanulmány keretei között nem volt lehetőség. Ebben az esetben az általunk elvégzethez hasonló ökonometria elemzés abba a módszertani problémába ütközik, hogy csak egyetlen országban, Magyarországon volt ilyen változás, tehát az adók negatív hatását csak Magyarország pozíciójával lehetne mérni. Bár az adók hatása mint magyarázó tényező komoly súllyal merül fel, a penetrációs szint és a növekedési ütem tekintetében mért lemaradásról épp a helyzet egyedisége miatt az összehasonlítás segítségével nem bizonyítható, hogy teljesen vagy legalább nagyrészt ennek tudható-e be. A következő alfejezetben empirikus ellenőrizhetőség híján bemutatunk egy elméleti keretet arra, hogyan képes korlátozni a mobilinternet iránti keresletet és ezáltal a penetráció szintjét az adók kivetése vagy bármilyen extraköltség (például frekvenciadíjak), még akkor is, ha ez a költségnövekedés közvetlenül nem is jelenik meg, illetve nem látszik a mobilinternet-szolgáltatások árában.

.....
magánszemély (értsd üzleti, közületi) előfizető esetén hívásonként 3 forint /megkezdett perc, és 3 forint/sms – oly módon, hogy az adó havi összege nem lehet több mint 5000 forint/hívószám.

³⁷ 2012. évi CLXVIII. törvény a közművezetékek adójáról.

³⁸ A Deloitte-tanulmányának definíciója szerint a mobilszolgáltatás teljes tulajdonosi költsége az a költség, amit a fogyasztónak viselnie kell egy mobilkészlet birtoklása és használata esetén. Ez magában foglalja az eszköz költségét és az aktiválási költségeket, valamint az előfizetés, a percdíj és sms-használat és adathasználat (mobilinternet) költségét is (GSMA [2015b] 11. o.)

A mobilszolgáltatásra kivetett adó hatása a mobilinternet keresletére

Az itt bemutatott vázlatos modell segítségével a speciális adók, illetve extraköltségek hatását szemléltetjük abban az esetben, amikor három mobilszolgáltatás létezik, amelyek keresleti rugalmassága különböző. E szolgáltatások a mobilhozzáférés, mobilhang- (és sms-) szolgáltatás és a mobilinternet-szolgáltatás.

A három egymással komplementer viszonyban lévő szolgáltatás esetében a sajátár-rugalmasságokról az iparági tapasztalatok alapján feltételezhetjük, hogy a következőképpen alakulnak:

$$|\varepsilon_{\text{mobilhozzáférés}}| < |\varepsilon_{\text{mobilhang-szolgáltatás}}| < |\varepsilon_{\text{mobilinternet}}|.$$

A mobilhozzáférés valójában önálló szolgáltatásként nem is létezik, alapvetően a hangszolgáltatással vagy a nagyképernyős mobilinternet esetében az adatszolgáltatással együtt értékesítik. Emiatt csak a mobilhang-szolgáltatással és a mobilinternettel kell foglalkoznunk. A két szolgáltatás inkább egymás kiegészítője, mint helyettesítője,³⁹ és a szolgáltatások általános értékesítési gyakorlata szerint a kisképernyős mobilinternetet ráadásul csak mobilhangcsomaggal egybebecsomagolva vagy ahhoz kapcsoltan vásárolható meg, így a kiegészítő jelleg sokkal hangsúlyosabb a mobilinternet szempontjából.

Bármilyen adó- vagy általános költségnövekedést árazás szempontjából optimális – azaz a jólétet legkevésbé csökkentő – érvényesítéséhez a Ramsey-elv szerint a terhet termékekre a keresleti rugalmassággal fordított arányban kell ráosztani.⁴⁰ Ez azt jelenti, hogy az adók hatására a két szolgáltatás közül még akkor is inkább a rugalmatlanabb mobilhang-szolgáltatások árát kell megemelni (esetlegesen trendszerűen érvényesülő csökkenését visszafogni), ha nem is erre lenne kiróva az adó. A beszédpercre és sms-re kivetett adó esetében ez minden bizonnyal így is működik. Nem igaz azonban az a feltevés, hogy a mobilhang-szolgáltatásra kivetett és annak áremelkedését eredményező adó nem hat a mobilinternet keresletére.

Ha egy szolgáltatás komplementer, akkor az azt kiegészítő szolgáltatás áremelkedésének hatására definíció szerint ennek kereslete is csökken, azaz a kereszt-ár-rugalmasság negatív. Még erősebben jelentkezik a hatás a mobilkassza-hipotézis érvényessége esetében, amikor azt feltételezzük, hogy a fogyasztók számára egy külön mobilköltségvetés létezik, és ebből vásárolják meg a mobilszolgáltatásokat. Ha az egyik szolgáltatás ára nő, de annak fogyasztását nem vagy csak kis mértékben csökkentik (mert rugalmatlan a keresletük), akkor a másik (rugalmasabb keresletű)

³⁹ Közgazdasági szempontból az összesített hatás számít, így funkcionálisan bizonyos mértékű helyettesítés ellenére is fennállhat a kiegészítő jelleg. A komplementer viszony a tökéletes kiegészítők esetét kivéve nem is szimmetrikus.

⁴⁰ Lásd *Carlton–Perloff* [2005] háttéranyagát tartalmazó weboldalon a Ramsey Pricing címszót: http://wps.aw.com/aw_carltonper_modernio_4/21/5566/1425044.cw/content/index.html, valamint a Ramsey-elv adók esetére való alkalmazására *Stiglitz* [2000] optimális adózásról szóló 20. fejezetét, illetve *Cullis–Jones* [2003] Az optimális adózás „normatív” elmélete című fejezetét.

szolgáltatásra kevesebb elkölthető jövedelem jut. Mindkét esetben az következik, hogy a mobilhang-szolgáltatás adók miatti áremelkedése esetén akkor is csökken a mobilinternet iránti kereslet, ha a szolgáltatás ára nem is emelkedik.

Az egyszerű statikus 7. és 8. ábra mutatja, hogy miként okozhatja a mobilinternet-szolgáltatás keresletének jelentős csökkenését a mobilhang-szolgáltatás árának növekedése pusztán a költségvetési korlát változása révén. A példa szerint a rugalmatlanabb (1-nél kisebb abszolút értékű, de 0-nál nagyobb sajátár-rugalmasságú) szolgáltatásra terhelt adó csökkenti ugyan, de nem változtatja meg jelentősen annak keresletét, viszont csökkenti az elkölthető jövedelmet, aminek következtében más, valójában a komplementer szolgáltatások kereslete csökken.

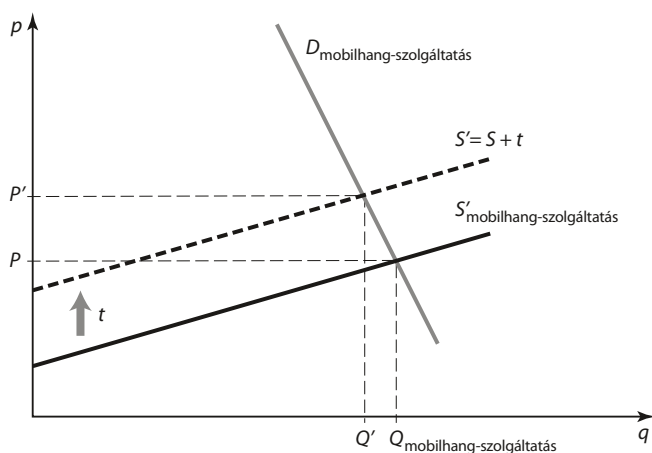
A 7. ábrán látható, hogy az adó (vagy költségnövekedés) hatására S' szintre megemelkedő kínálati görbe mellett a viszonylag rugalmatlan kereslet miatt az adó hatását is tükröző magasabb P' ár, és valamivel kisebb Q' mennyiség lesz az egyensúly. Mivel a fogyasztók az adó miatt kénytelenek elkölthető jövedelmük nagyobb részét a mobilhang-szolgáltatás vásárlására fordítani, a rendelkezésükre álló büdzsé csökken, így kevesebb marad más szolgáltatások, így különösen a rugalmasabb keresletű mobilinternet vásárlására.

A 8. ábrán látszik, hogy a lefelé eltolódó keresleti görbe miatt a rugalmas keresletű mobilinternetből még az eredeti P árnál alacsonyabb P' ár mellett is kisebb Q' mennyiséget vesznek a fogyasztók, mint a mobilhang-szolgáltatásra kivetett adó nélküli állapotban.

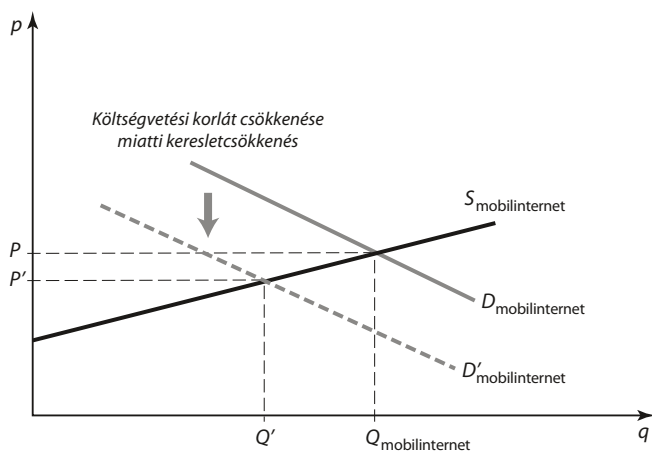
Ugyan a példában a sajátár-rugalmasság különbségét használtuk az adó kivetésével elért közvetett hatás szemléltetésére, ám egyértelmű, hogy az adó bevezetése miatti árnövekedés hatására bekövetkező keresletcsökkenés látványosan jelentkezik a komplementer jószágoknál.

A bemutatott szemléltető példa természetesen nem bizonyítja, hogy a mobilinternet iránti kereslet elmaradása a mobilszolgáltatásra kivetett adó(k) következménye, de vázol egy mechanizmust, ami alapján ez anélkül magyarázható, hogy az adó hatása közvetlenül a mobilinternetárakban megjelenne, ráadásul a magyarázat érvényességének nem feltétele a „mobilkassza-hipotézis” fennállása sem. Empirikusan elvileg vizsgálható a mobilhang- és a mobilinternet-szolgáltatás sajátár-rugalmassága és ezek egymáshoz való viszonya, illetve a mobilinternet mobilhangra vonatkozó kereszt-árrugalmassága. Az empirikus tesztelés azonban jelen tanulmány kereteit és lehetőségeit meghaladja.

Kétségtelen tény, hogy a mobilszolgáltatásokra kivetett speciális adók tekintetében Magyarország az uniós tagállamok szűk csoportjába tartozik. Ezeknek az adóknak lehet érdemi szerepe a mobilinternet-penetráció szintjének elmaradásában és az összehasonlításban alacsony növekedési ütemben. Erre felvázoltunk egy olyan konzisztens mechanizmust, ami bemutatja, hogyan érvényesülhet közvetett módon egy esetleges keresletcsökkentő hatás a még a mobilinternet árának nemzetközi összehasonlításban kedvező szintje mellett is.



7. ÁBRA • Rugalmatlan keresletű termék egységére kivetett adó hatása



8. ÁBRA • Rugalmas kiegészítő terméknel jelentkező áttételes adóhatás

A mobilszolgáltatókat sújtó adó hatásának mechanizmusát ugyan csak elvileg tudtuk felmérni, de a mobilszolgáltatást terhelő ténylegesen fizetett távközlési adó mértékére lehet egy becslést adni a KSH által publikált adatok alapján is. A KSH adatai szerint⁴¹ 2014-ben a központi költségvetésbe 56 milliárd forint folyt be a távközlési adóból. Mivel az adót a beszélt percek száma, illetve az sms-darabszám után kell fizetni, a mobilszolgáltatókat terhelő összeget megbecsülhetjük a KSH kimutatá-

⁴¹ http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qse006f.html.

saiban⁴² szereplő vezetékes és mobilperc-mennyiség aránya alapján.⁴³ 2014-ben az összes hívásperc mintegy 81 százaléka volt mobil, amiből az következik, hogy a távközlési adó több mint négyötöde, legalább 45 milliárd forint közvetlenül a mobilszolgáltatókat s közvetve természetesen a mobilfogyasztókat terhelte.

Ahhoz, hogy értékelni tudjuk ennek az adótehernek a nagyságát, összevethetjük a mobilszolgáltatásokból származó nettó árbevétellel, ami 2014-ben 366 milliárd forint volt.⁴⁴ A mobilszolgáltatók által fizetett távközlési adó ezek szerint az árbevétel mintegy 12 százalékát tette ki. Az arány a szolgáltatás előállításának költségeihez viszonyítva persze még magasabb, megközelítheti akár a működési költségek 20 százalékát is.⁴⁵ Nyilvánvaló, hogy ha egy szektorban a szolgáltatás költségei ilyen jelentős mértékben megemelkednek, akkor annak a hatásának meg kell jelennie az árakban is.

Az adó miatt az iparág nemzetközi trendjétől elmaradt árcsökkenés mind a fogyasztók költsége. Az adó hatása pedig a mobilhang-szolgáltatást és ennek komplementereit sújtó keresletcsökkenés, ami elmaradt keresletként nyilván legalább részben felelős a szélessávú mobilpenetráció szintjének elmaradásáért.

KÖVETKEZTETÉSEK

Számos lehetséges hipotézist vizsgáltunk arra vonatkozóan, hogy mi lehet az összehasonlításban észlelt lemaradás hátterében. A mobilinternet-penetráció lemaradása bizonyára több tényező függvénye. A lehetséges tényezőket vizsgálva azonban úgy tűnik, hogy a mobilinternet-penetrációban észlelt lemaradást nagymértékben magyarázhatja a mobilhang-szolgáltatás magas ára, ami jórészt a szektorra kivetett különadók (és esetleg magas frekvenciahasználati díjak) miatt nemzetközi összehasonlításban magas költségekből ered. Az, hogy a magyar mobilhang-szolgáltatás ára nemzetközi összehasonlításban magas, döntően nem áremelkedés, hanem valószínűsíthetően az árak csökkenő nemzetközi trendjétől – a 2010 vagy még inkább 2012 utáni években – tapasztalt eltérésnek következménye lehet. Fontosnak tartjuk, hogy az adók és a frekvenciadíjak hatása további vizsgálat tárgya legyen, mivel a jelen összehasonlító elemzés keretében ezek további mélyebb vizsgálatára nem volt lehetőség.

⁴² http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_onp005.html és http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_onp004.html.

⁴³ Ekkor némileg mindenképpen alulbecsüljük a mobilszolgáltatás részarányát, mivel nem vesszük figyelembe az sms-ek számát, mivel ennek mennyiségére vonatkozóan nincs országos szintű publikus adat.

⁴⁴ http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_onp012.html

⁴⁵ Mivel a mobilszolgáltatók jellemzően 30-35 százalékos EBITDA (kamatfizetés, adózás, értékcsökkenés levonása előtti eredmény) rátával működnek.

A fenti okok mellett a penetrációs lemaradásban szerepe lehet még a 3G-s szélessávú mobilfedettség hiányosságainak és feltehetően az okostelefonok relatíve alacsony arányának, s talán valamilyen mértékben még digitális képességek hiányosságainak is.

Az egyváltozós elemzésnél megbízhatóbb eredményeket adhat, ha a hipotéziseket együttesen vizsgáljuk, ökonometriai módszerekkel. A többváltozós statisztikai elemzés közvetlen eredményeket nem adott arra nézve, hogy mi magyarázhatja Magyarország rossz pozícióját a nemzetközi rangsorban, de megerősítette a mobilhang-szolgáltatás árának jelentős hatását a mobil szélessáv penetrációs szintjének alakulására. Ez szintén az áron keresztül érvényesülő költségnövelő adóhatás érvényesülését valószínűsíti.

A mobilinternet ára plauzibilis negatív kapcsolatban van a penetrációval, de Magyarországon ez nemzetközi összehasonlításban nem magas, így a lemaradásban ez nem játszhat érdemi magyarázó szerepet. A 3G és 4G szélessávú mobilhálózati lefedettség fontos tényező, de a mobilinternet-penetráció alacsony szintjét csupán részlegesen képes magyarázni, ráadásul Magyarország ebben a tekintetben csak kissé van lemaradva.

Tanulmányunk fontos eredménye, hogy a hang/sms-áraknak a mobilinternet-penetrációra gyakorolt hatását nemcsak elméleti modell keretében tudtuk bemutatni, hanem többváltozós ökonometriai elemzéssel empirikusan is igazoltuk. A mobilhang-szolgáltatás árának penetrációra gyakorolt hatását mutató eredményeink összhangban vannak más kutatók közelmúltban készült empirikus kutatási eredményeivel.

A vásárlóerő-paritáson mért magas magyar árak okait vizsgálva, úgy látjuk, hogy nem megalapozott a szektor strukturális jellemzői, a szolgáltatók magatartása vagy a verseny erősségével kapcsolatos magyarázó tényezők megfogalmazása. Ezzel szemben több olyan külső tényező is azonosítható, amely hozzájárul a magas árszínvonal kialakulásához. A magyar vásárlóerő-paritás szorzó jelentősen megnöveli a nominális árfolyamon sokszor nem magas (vagy legalábbis nem kiugróan magas) magyar árakat. Az Európában rekordmagyságú áfa szintén a magyar relatív árszint növekedését okozza. Az esetlegesen magas frekvenciahasználati díjak mellett a szektorra kivetett különadók egyértelműen a szolgáltatás költségeinek jelentős emelkedéséhez vezettek, amelyek így nyilvánvalóan az árakban is tükröződnek. A különadók közül különösen a perc- és sms-forgalomra kivetett távközlési adónak lehet nagy szerepe, amelynek a mértéke a becslésünk szerint elérheti akár a szolgáltatás működési költségeinek 20 százalékát is.

Elemzésünk eredményei azt mutatják, hogy a mobilinternet szempontjából az első ránézésre viszonylag ártalmatlannak tűnő távközlési adó nem várt és jelentősnek mondható torzulásokat okozhatott a mobilpiacon. A rugalmatlan keresletű és érett szolgáltatásoknak tekinthető hangra és sms-re kivetett adók ugyanis nem (vagy nemcsak) e szolgáltatások keresletét befolyásolták negatívan, hanem a fejlődés

érzékenyebb szakaszában lévő rugalmas keresletű mobilinternetét is. Valószínűsíthető tehát, hogy mobilinternet-penetrációban mért egyértelmű lemaradás jelentős mértékben a mobilpiacot 2012 óta évente több mint 40 milliárd forintos mértékben terhelő távközlési adó számlájára írható.

Ha megvizsgáljuk, hogy milyen szakpolitikai vagy szabályozói eszközök állnak rendelkezésre a magyar mobilinternet-penetráció növelésére, akkor elemzésünk alapján egyértelmű, hogy a legnagyobb hatása azoknak lehet, amelyek hozzájárulnak a mobilszolgáltatások költségeinek a csökkentéséhez. Ebből a szempontból kiemelt jelentősége és várhatóan a legnagyobb hatása a különadók azonnali vagy legalább fokozatos kivezetésének lenne.

A kereslet ösztönzése érdekében a mobilinternet-szolgáltatást terhelő áfa kormány által tervezett csökkentésének is lehet némi hatása, azonban elemzésünk alapján a néhány százalékkal alacsonyabb kiskereskedelmi mobilinternetár biztosan nem lesz elegendő a távközlési szolgáltatásokat terhelő különadók mobilinternet-szolgáltatás keresletét csökkentő káros hatásának ellensúlyozására. Mivel egy érdemi általános áfa-csökkentés esélye még kisebb, mint a különadók visszavonásáé, a célzottan alacsonyabb áfa is valami segítséget jelent abban az időszakban, amikor a szolgáltatás használata még messze nem vált általánossá, és a kereslet árrugalmassága nagy.

A magyar frekvenciadíjak kapcsán is felmerülhet, hogy nemzetközi összehasonlításban és különösen a piac jövedelemtermelő képességét figyelembe véve magasak, így túlzottan megnövelik a szolgáltatás nyújtásának költségét. Tény, hogy a frekvenciadíjak nagy részét a mobilszolgáltatók fizetik, de a spektrumdíjakról nem állt rendelkezésre megfelelő minőségű nemzetközi összehasonlító információ, így ezt az egyébként sokszor hangoztatott felvetést nem tudtuk ellenőrizni. Ettől függetlenül, amennyiben a díjak valóban magasak nemzetközi összevetésben, a magyar szabályozó hatóság számára rendelkezésre áll az a lehetőség, hogy a frekvenciahasználati díjak mérséklésével járuljon hozzá a szolgáltatás előállítási költségeinek a csökkentéséhez.

Bár az összehasonlító vizsgálat nem jelzett ebben a vonatkozásban kiugró problémát, nyilvánvaló, hogy a szakpolitikának a keresleti oldalon is vannak olyan beavatkozási lehetőségei, amelyekkel elősegítheti a mobilinternet-használat növekedését. Ilyen lehet a lakosság digitális képességeinek javítása, különösen a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok számára kialakított oktatási és tájékoztatási programok segítségével.

Nyilvánvaló, hogy az alacsonyabb státusú csoportok esetében a mobilinternet terjedése szempontjából komoly akadály a fizetőképes kereslet alacsony szintje is. A fizetőképességi kérdések vizsgálata után meghatározhatók olyan programok, támogatások, amelyek a hátrányos helyzetű csoportok mobilinternet-használatát elősegítik.

A mobilinternet-használat terjedésének akadályai lehet a megfelelő magyar tartalomnak, illetve alkalmazásoknak a hiánya. A szakpolitika e tekintetben legalábbis az állami szektort illetően szintén tehet lépéseket, például az e-közigazgatás, az

e-kormányzati szolgáltatások fejlesztésével, általános elérhetőségének biztosításával és mobilinterneten való használathoz való megfelelő adaptálásával.

Bár fogyasztói felmérésre nem került sor, nyilvános források is megerősítik, hogy a magyar felhasználók is aggódnak az internetes szolgáltatások biztonsága miatt. A kiberbiztonsági előírások és az Európai Unió által előírt tájékoztatási követelmények fontosak, de nem elegendők a biztonságérzet növeléséhez és a tudatos, biztonságos használat erősítéséhez. A fogyasztók tájékoztatása, ismereteinek és felhasználói tudatosságának erősítése terén a szabályozónak, illetve a szakpolitikának lehetnek feladatai.

A többi azonosított, kisebb-nagyobb mértékben hátráltató tényező megszüntetését különböző, részben kidolgozás alatt álló kormányzati programok segíthetik, de az ezekben elért változások is várhatóan csak arra elegendők, hogy Magyarország a legutolsó pozícióról kicsit feljebb lépjen. Egyfajta ajánlásként leginkább az fogalmazható meg, hogy jelentősebb, a penetráció szintjét érdemben befolyásoló változás a mobilszolgáltatások költségeinek csökkentésével érhető el. A szélessávú mobilszolgáltatások általános elterjedése, illetve ennek elősegítése természetesen nem öncél, hanem szükséges feltétel a mai digitális világban való részvétel, a fejlett országok klubjába tartozás és Magyarország versenyképessége szempontjából.

IRODALOM

- AFFELDT P.–NITSCHKE R. [2014]: A price concentration study on European mobile telecom markets. ESMT Working Paper, ISSN 1866-3494.
- AGUZZONI, L.–BUEHLER, DI MARTILE, L.–ECKER, G.–KEMP, R.–SCHWARZ, A.–STIL, R. [2015]: Ex-post analysis of two mobile telecom mergers: T-Mobile/tele.ring in Austria and T-Mobile/Orange in the Netherlands. European Commission, DG Competition, <http://ec.europa.eu/competition/publications/reports/kd0215836enn.pdf>.
- CARLTON, D. W.–PERLOFF, J. M. [2005] Modern industrial organization.: Pearson/Addison Wesley, Boston, háttéranyagai között „Ramsey Pricing” címszó: http://wps.aw.com/aw_carltonper_modernio_4/21/5566/1425044.cw/content/index.html
- CULLIS, J.–JONES, P. [2003]: Közpénzügyek és közösségi döntések. Aula, Budapest.
- CSORBA GERGELY–PÁPAI ZOLTÁN [2013]: Does one more or one less mobile operator affect prices? A comprehensive ex-post evaluation of entries and mergers in European mobile telecommunication markets. ITS Conference paper, 24th European Regional Conference of the International Telecommunication Society, Firenze, október 20–23. http://real.mtak.hu/14949/1/Expost%20evaluation%20of%20entries%20and%20mergers%20in%20mobile%20telecom_Csorba%20and%20Papai_1008.pdf.
- DIPPON, C. M. [2012]: Is Faster Necessarily Better? 3G Take-Up Rates and the Implications for Next Generation Services (International Journal of Communications, Network and System Sciences, 5. 463–480. o. <http://www.scirp.org/journal/PaperInformation.aspx?PaperID=21931>.
- ÉDES BALÁZS–BÖLCSKEI VANDA–LŐRINCZ LÁSZLÓ–NAGY PÉTER–PÁPAI ZOLTÁN [2010]: A vezetékes és mobiltávbeszélő-szolgáltatások közötti helyettesítés vizsgálata. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és Szabályozás, 2009, Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 204–2042. o. http://econ.core.hu/file/download/vesz2009/06_helyettesites.pdf.
- EDGERTON, D. L. [1997]: Weak Separability and the Estimation of Elasticities in Multistage Demand Systems. American Journal of Agricultural Economics, Vol. 79. No. 1. 62–79. o.
- GENAKOS, C.–VALLETTI, T.–VERBOVEN, F. [2015]: Evaluating Market Consolidation in Mobile Communication. Centre on Regulation in Europe (CERRE), Brüsszel, http://cerre.eu/sites/cerre/files/150915_CERRE_Mobile_Consolidation_Report_Final.pdf.
- GSMA [2015a]: Digitalisation and mobile sector taxation in Europe. The experience in Hungary. Deloitte for GSMA, <http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/programme/connected-society/digitalisation-and-mobile-sector-taxation-in-europe-the-experience-in-hungary>.
- GSMA [2015b]: Digital inclusion and mobile sector taxation 2015. Deloitte for GSMA, <http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2015/06/Digital-Inclusion-Mobile-Sector-Taxation-2015.pdf>.
- INFRAPONT [2013a]: A magyar mobilpiac nemzetközi tükörben, 4.1. fejezet (Az árak összehasonlításának módszertani kérdései). http://infrapont.hu/dokumentumok/A%20magyar%20mobilpiac%20nemzetkozi%20tukorben_bevezeto.pdf

- INFRAPONT [2013b]: Analysis of Large-screen Mobile Broadband Prices in the EU. A Comparative Quantitative Study. Infrapont, 2013 June http://www.infrapont.hu/dokumentumok/Large_screen_mobile_broadband_report_Infrapont.pdf.
- INFRAPONT [2015]: Analysis of Large-screen Mobile Broadband Prices in the EU, 2015
- LI, Y.–LYONS, B. [2012]: Market structure, regulation and the speed of mobile network communication. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 30. No. 6. 697–707. o. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718712000926>.
- OECD [2012]: Methodology for Constructing Wireless Broadband Price Baskets. OECD Digital Economy Papers, No. 205. OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k92wd5kw0nw-en>.
- OECD [2013]: OECD Communications Outlook, 2013. OECD Publishing, Paris. http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-communications-outlook-2013_comms_outlook-2013-en.
- OECD [2015]: OECD Digital Economy Outlook 2015. OECD Publishing, Paris, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/42577/3222224/Digital+economy+outlook+2015/dbdec3c6-ca38-432c-82f2-1e330d9d6a24>.
- PÁPAI ZOLTÁN–NAGY PÉTER–CSORBA GERGELY–MICSKI JUDIT [2013]: Tapasztalatok a mobilpiacok működéséről – ár-összehasonlítások és piacszerkezeti változások értékelése. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és Szabályozás*, 2012. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 283–320. o. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2012/mobilpiac.pdf>.
- PÁPAI ZOLTÁN–NAGY PÉTER–PAPP BERTALAN [2016] Does the number or the composition of players matter on the mobile broadband markets? – Lessons from a benchmarking study of the large-screen mobile broadband prices in the European Union, ITS Conference paper, 27th European Regional Conference of the International Telecommunication Society, Cambridge, UK
- POINT TOPIC [2012]: Broadband coverage in Europe in 2012. Mapping progress towards the coverage objectives of the Digital Agenda. Final report. Point Topic, European Commission, http://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=3647.
- SHINOHARA, S.–MORIKAWA, H.–TSUJI, M. [2015]: Panel Data Analysis of the Factors of Mobile Broadband Adoption in Selected Countries: Focusing on Smartphones. https://www.ptc.org/assets/uploads/papers/ptc15/Sun_Research_Shinohara_Sobee.pdf.
- SPECIAL EUROBAROMETER [2014]: E-Communications and Telecom Single Market Household Survey. Special Eurobarometer 414. Március, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_414_en.pdf.
- STIGLITZ, J. E. [2000]: A kormányzati szektor gazdaságtana. KJK Kerszöv, Budapest.
- VAN DIJK [2015]: Mobile Broadband Prices. Prices as of February 2015. Study prepared for the European Commission DG Communications Networks, Content and Technology. <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/mobile-broadband-prices-february-2015>.

Jogszabályok

2012. évi LVI. törvény a távközlési adóról

2012. évi CLXVIII. törvény a közművezetékek adójáról

Adatbázisok

DIGITAL SCOREBOARD (Digital Agenda Scoreboard, DAS)

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-scoreboard>

EUROSTAT adatai, például:

Reasons for not using mobile internet

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>;

Final consumption expenditure of households, by consumption purpose

[http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en
&pcode=tsdpc520](http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdpc520)

KSH adatai: <http://www.ksh.hu/>

OECD BROADBAND PORTAL adatai:

<http://www.oecd.org/sti/broadband/oecdbroadbandportal.htm>

OPENSIGNAL adatai:

<https://opensignal.com/reports/2016/08/global-state-of-the-mobile-network/>

• Kotek Péter–Selei Adrienn–Takácsné Tóth Borbála •

AZ ÉSZAKI ÁRAMLAT–2 GÁZVEZETÉK MEGÉPÍTÉSÉNEK HATÁSA A GÁZÁRAKRA ÉS A VERSENYRE*

A tanulmány gázpiaci modellezéssel elemzi az Északi Áramlat–2 gázvezeték hatását az európai országok nagykereskedelmi gázárait és az európai gázpiaci versenyre. Megvizsgálja azt is, hogy mindez hogyan változtatja meg a kelet-közép-európai régióban tervezett infrastruktúraprojektek várható megtérülését. Az eredmények azt mutatják, hogy az Északi Áramlat kibővítése a hosszú távú szerződéses útvonalak módosulása miatt csökkenti azokat a kapacitásokat, amelyek lehetővé teszik a régió hozzáférését a nyugati likvid gázpiacokhoz. Ez növeli a jelenlegi árkülönbséget Európa keleti és nyugati régiói között, hátráltatva a gázpiaci integrációt. A kibővítés jóléti hatásai összességében negatívak lesznek, s a jólétsökkenés legnagyobb részét a kelet-közép-európai fogyasztók és rendszerüzemeltetők szenvedik el. Az elemzés arra is rámutat, hogy a hosszú távú szerződéses útvonalak módosításával várhatóan kialakuló nyugat-keleti szűkületek új szállítási útvonalak megépítését teszik indokolttá, ami összesen közel egymilliárd euró többletberuházást igényel a kelet-közép-európai régióban.

BEVEZETÉS

Az Európai Unió 2015-ben gázellátásának közel 80 százalékát Oroszországból, Norvégiából, Észak-Afrikából és a cseppfolyósított földgázt (*Liquefied Natural Gas, LNG*) exportáló országokból – például Katarból és Nigériából – beáramló importból fedezte. A csökkenő európai kitermelés miatt az import aránya várhatóan tovább nő, a Nemzetközi Energiaügynökség (*International Energy Agency, IEA*) előrejelzése szerint 2040-re eléri a fogyasztás 83 százalékát (*IEA [2015]*).

Az elmúlt évtizedben sok szó esett a több országon áthaladó vezetékek (Nabucco, Déli Áramlat, Török Áramlat, Transz-adriai gázvezeték stb.) megépítésének szükségességéről, melyek az európai piacokra délkeleti irányból szállították volna a földgázt. Ezek a szállítási útvonaljavaslatok azonban sorban meghíúsultak, az egyetlen beruházási döntést elért projekt a Transz-adriai gázvezeték (*Trans Adriatic Pipeline, TAP*), amely ha megépül, évi 10 milliárd köbméter azeri gázt szállít 2020 után Törökországon keresztül Olaszországba.

* A tanulmány részben épít a Külügyminisztérium számára készített LNG lehetőségei a Duna Régióban című munkára. A szerzők köszönik Kaderják Péter és Kácsor Enikő javaslatait és kritikáit.

A cikkben tárgyalt Északi Áramlat–2 elnevezésű nagynyomású gázvezeték projektje a 2012 óta működő Északi Áramlat–1 vezeték kapacitását növelné a duplájára 2020-ra.¹ Az Északi Áramlat egy 1200 kilométer hosszú tenger alatti gázvezeték, ami közvetlen összeköttetést biztosít az orosz kitermelés és az egyik legnagyobb európai gázfogyasztó ország, Németország között.² Összességében a kibővített vezeték kapacitása 110 milliárd köbméter lesz, ami összevethető a teljes Európába és Törökországba irányuló orosz gázexporttal, ami 160 milliárd köbméter volt 2015-ben.³

A Gazprom a kibővített új csövön Ukrajna elkerülésével szállítaná a gázt Európába. A Gazprom és a konzorciumban részt vevő többi vállalat⁴ azzal érvel, hogy a csökkenő európai kitermelés miatt megnövekedett gázimportigény kiszolgálása és az ellátásbiztonság javítása a projekt fő hozadéka.

A projekt ugyanakkor jelentős politikai ellenállásba ütközik, 2016 márciusában kilenc kelet-európai EU-tagállam kormányfője írta alá azt a levelet, amelyben kéri az Európai Bizottság és az Európai Tanács vezetésének fellépését a projekt ellen, elsősorban ellátásbiztonsági érvekre hivatkozva.⁵ A heves reakciók részben a geopolitikai természetű nagy játszmák összefüggésében érthetők meg, amelynek része a kelet-közép-európai államok Oroszországgal szembeni történelmi gyanakvása, ami az elmúlt évek Ukrajnával kapcsolatos fejleményei miatt új erőre kapott.

Az orosz diverzifikációs stratégia egyik legfontosabb eleme az ukrán tranzittól való függőség csökkentése. Oroszország 1990-ben még teljes egészében Ukrajnán keresztül szállította az Európába és Törökországba irányuló exportját, ezt mára több lépésben (1994-ben a Jamal átadásával, 2003-ban a Kék Áramlat megépítésével, majd 2012-ben az Északi Áramlat–1.⁶ elkészültével) csökkentette le 50 százalékra (*Hafner–*

¹ Ebben az írásban az Északi Áramlat–2 és az Északi Áramlat *bővítése* ugyanazt a projektet jelöli, és a jelenlegi 55 milliárd köbméter éves kapacitást évi 110 milliárd köbméterre bővíti.

² A Gazprom Európába és Törökországba irányuló összes évi exportmennyiségének – amely 2015-ben 160 milliárd köbmétert tett ki – harmadát (45 milliárd köbmétert) Németország fogyasztja el. Összehasonlításképpen Magyarországra 5,9 milliárd köbmétert gáz érkezett 2015-ben (Gazprom Export, Eurostat).

³ Forrás: <http://www.gazpromexport.ru/en/statistics>.

⁴ Az Északi Áramlat–2 konzorcium tervezett tulajdonosi összetétele: az orosz Gazprom (50 százalék), német Uniper (10 százalék) és a német Wintershall (10 százalék), Egyesült Királyság Royal Dutch Shell (10 százalék), osztrák OMV (10 százalék) és a francia Engie (korábban GDF Suez, 10 százalék) (Forrás: <http://www.nord-stream2.com/our-company/prospective-shareholders>).

⁵ Az aláíró országok: Csehország, Magyarország, Lengyelország, Szlovákia, Románia, Észtország, Lettország, Litvánia, Horvátország (<http://uk.reuters.com/article/uk-eu-energy-nordstream-idUKKCN0W11YV>).

⁶ A Jamal vezeték Észak-Nyugat-Szibériából Belaruszon és Lengyelországon keresztül szállítja a gázt Németországba, kapacitása évi 33 milliárd köbméter. A Kék Áramlat (*Blue Stream*) Oroszországból a Fekete-tenger alatti csővezetéken szállítja a gázt Törökországba, kapacitása évi 16 milliárd köbméter, de kétszeresére bővíthető. Az Északi Áramlat (*Nord Stream*) Oroszországot közvetlenül köti össze a Balti-tenger alatt húzódó csővezetéken Németországgal, mint már említettük: 2012-re készült el évi 55 milliárd köbméter kapacitással.

Tagliapietra [2015]). A Déli Áramlat ennek az Ukrajnát elkerülő útvonalnak az utolsó része lett volna, de 2014-ben végleg lekerült a napirendről, helyette az Északi Áramlat 2019-re történő bővítését tűzték ki célul. A konzorcium már a tervezési szakaszból a megvalósítási szakaszba lépett azzal, hogy a csővezetékek tendereztetését is befejezte. Az építés kezdetét 2017 elejére tervezik. A tervek szerint a Gazprom elsősorban a nyugat- és közép-európai piacok fogyasztását biztosító gázmennyiségeket szállítaná az új infrastruktúrán, Ukrajna és a Balkán egy részének gázigényét 2019 után is a létező ukrán hálózaton rendezné.

A tanulmány fő kérdése, hogy az új vezeték megépítése és az orosz hosszú távú szerződések útvonalában történő változás hogyan hat az európai országok nagykereskedelmi gázáraira és az európai gázpiaci versenyre. A cikk következő fejezete a piaci és a szabályozási környezetet tárgyalja, majd modellezési eszközökkel vizsgáljuk az Északi Áramlat–2 vezeték megépítésének hatását a gázárakra, gázáramlásokra és a piaci szereplők jólétére az általunk legvalószínűbbnek tartott hosszú távú szerződéses feltételezések esetén. A modellezési fejezet második része azt vizsgálja, hogy az Északi Áramlat kapacitásának növelése hogyan változtatja meg a kelet-közép-európai régióban tervezett infrastruktúraprojektek várható megtérülését. Végül a kiemeljük a projekt magyar piacra vonatkozó eredményeit, és szakpolitikai ajánlásokat teszünk.

A PIACI ÉS A SZABÁLYOZÁSI KÖRNYEZET

Az európai energiapiaci szabályozás egyik központi célja az egységes belső piac, a gázpiaci integráció megteremtése. A három nagy energiaszabályozási csomagon túl az EU a 347/2013-as rendeletével megteremtette a kereteit annak, hogy kiemelten fontos európai beruházási projekteket szabályozási szempontból (elsősorban gyorsított engedélyezés útján) támogasson (*EU* [2013a]). Kiemelten fontosnak elsősorban azok a projektek tekinthetők, amelyek a hiányzó nyugat-keleti és észak-déli összeköttetéseket biztosítják, az elszigetelt piacok megszüntetésére irányulnak, vagy a vezetékek kétirányúvá alakítását célozzák meg. A 1316/2013-es EU-rendelet (*EU* [2013b]) az Európai Hálózatfinanszírozási Eszköz (*Connecting Europe Facility, CEF*) létrehozásával forrásokat is rendelt az említett célokat elősegítő közös érdekű európai projektek (*Projects of Common Interest, PCI*) pénzügyi támogatásához.

2010 után jelentős mennyiségű infrastruktúra épült az ellátásbiztonság javítására. Ilyenek a magyar–román, a horvát–magyar, szlovák–magyar kétirányú új határkeresztezők, és a meglévő kelet–nyugati nagy vezetékek kétirányúvá tétele. Ezek közül piacintegrációs szempontból a legnagyobb jelentőségű a cseh–szlovák és szlovák–ukrán metszék, ahol a szállítások iránya a piaci áraknak megfelelően változhat, és ahol az áramlási irány 2014-ben már jellemzően nyugat–kelet irányú volt. A rövid távú (spot) gázforrások ára olyan felső korlátként is funkcionált, ami az orosz gáznak az ukrán piacon is versenyt teremtett, tehát lényegesen javította az ukránok tárgyalási pozícióját

az oroszokkal szemben.⁷ A Naftogaz 2015 végén 224 dollár/ezer köbméterért vásárolta az Európából érkező gázt. Ennek hatására az év eleji 329 dollár/ezer köbméteres orosz gázarat a Gazprom 227 dollár/ezer köbméterre mérsékelte (*Naftogaz* [2016]).

Megállapítható, hogy az európai gázpiacokon tapasztalható túlkínálat és az elmúlt évek belső infrastruktúrafejlesztései mára meghozták a gyümölcsüket, és a korábban tapasztalható jelentős árkülönbség Európa nyugati és keleti fele között jelentősen csökkent, a legjobban összekötött országok esetében pedig gyakorlatilag megszűnt. Az európai gázhálózaton a korábbi évekhez képest alig tapasztalható szűkölet.

Bár az Európai Unió jelenleg is importból fedezi a gázfogyasztásának jelentős hányadát, ez a gázimportfüggőség – a mérséklődő kereslet ellenére – az egyre csökkenő hazai kitermelésnek köszönhetően a következő években várhatóan tovább növekszik. Ezt a megnövekedett importigényt a Gazprom tervezi kiszolgálni, amely rendelkezik olyan kitermelési mezőkkel, amelyek a forrásokat versenyképes áron képesek biztosítani. Ugyanakkor ennek a növekvő importigénynek a kielégítéséért várhatóan más – elsősorban cseppfolyósított földgáz – források is versenyezni fognak. 2015 óta ugyanis az ázsiai gázkereslet csökkenésének köszönhetően eltűnt az ázsiai piacok ártöbblete Európához képest, ami növelte az európai piacok relatív vonzerejét az cseppfolyósított földgázt exportáló országok számára. Mindezek fényében egyfajta stratégiai játszma várható, amelynek során az egyik fő kérdés, hogy a belépési pontok megfelelő megválasztásával ki tud közelebb kerülni a nagy európai piacokhoz. A hosszú távú szerződések útvonalának megválasztásával pedig a Gazpromnak lehetősége nyílna arra is, hogy elvágja a versenytársai útját a többi kisebb piactól is.

A csővezetékek szabályozása

Az európai gázpiaci integrációnak mint minden hálózatos iparágnak kulcsfontosságú eleme a hálózathoz való szabályozott áron történő hozzáférés (*Regulated Third Party Access, rTPA*). Ez a nagykereskedelmi verseny megteremtésének alapfeltétele. A hosszú távon megtérülő nagyberuházások esetében ugyanakkor lehetőség van bizonyos feltételek fennállása esetén ez alól mentességet kérni, például abban az esetben, ha a mentesség megadása nélkül a beruházás meg sem valósulna.

Az Északi Áramlat–1 tenger alatti szakaszának megépítése mellett szükség volt a gázhálózat fejlesztésére a szárazföldön is, hogy a beérkező nagy mennyiségű gázt el tudják juttatni a fogyasztókig. A Németországot Csehországgal összekötő OPAL vezetékre és az észak-európai gázvezetésekre (NEL)⁸ – tulajdon-

⁷ Erről és a vezetékek kétirányúvá alakításának szerepéről bővebben lásd a REKK IEA számára készített 2014-es összefoglalóját (*REKK* [2014]).

⁸ North European Gas Pipeline, az Északi Áramlattól Németország tengerparti részén vezet. Rehdenbe, összekötve olyan városokat, melyeket eddig többnyire az észak-tengeri földgáztartalékokból láttak el.

képpen az Északi Áramlat szárazföldi szakaszaira – a német hatóságok megadták a Gazpromnak a kapacitás 100 százalékára a szabályozott harmadik feles hozzáférés (rTPA) alóli mentességet, ezt azonban az Európai Versenyhatóság nem hagyta jóvá, csupán a kapacitás 50 százalékának erejéig. Hosszas tárgyalás után úgy tűnt, megegyezés születik arról, hogy a Gazprom akár 100 százalékban is használhatja a vezetéket abban az esetben, ha a nyilvános aukciókon nincsen rá más jelentkező. A megegyezés azonban az ukrán események miatt megromló orosz–európai viszony miatt nem jött létre (*Stern és szerzőtársai* [2015]).

Több cikk is foglalkozik azzal, hogy milyen mértékben használja az Európai Bizottság a szabályozási keretrendszer, ezen belül is elsősorban a harmadik feles hozzáférés alóli mentességet geopolitikai céljainak elérésére (*Pirani–Yafimava* [2016], *Goldthau–Sitter* [2015], *Goldthau* [2016]). A gázforrás-diverzifikációt erősítő projektek esetén például a Bizottság jellemzően megadja a harmadik feles hozzáférés alóli felmentést, míg az orosz beruházásokkal szemben az eljárások elhúzódnak, a politikai kapcsolatok elhidegülése esetén meg is torpannak. Kétségtelen, hogy a Gazprom által kezdeményezett – egyébként szintén sokak által geopolitikai indítatásúnak bélyegzett – infrastruktúra-fejlesztések kevés európai uniós támogatást, de annál több vizsgálatot és kritikát vontak maguk után.

A fenti tapasztalatok alapján a tengeri szakaszon a beruházó nem számít problémákra a harmadik feles hozzáférés tekintetében, ami főképp azzal magyarázható, hogy ebben az esetben nincs olyan alternatív szállító a beruházó konzorcium mellett, amely az orosz belépési ponton gázt tudna betáplálni a rendszerbe. A szárazföldi szakaszokkal kapcsolatban az alábbi lehetőségek képzelhetők el:

- a Gazprom 100 százalék mentességet kér a harmadik fél hozzáférése alól (ezt valószínűleg nem fogja megkapni),
- a Gazprom 50 százalék mentességet kér a harmadik fél hozzáférése alól, és a többi kapacitást használja, amennyiben más szállító a nyilvános aukciókon azokra nem tart igényt (ezt valószínűleg megkapja, de van benne kockázat, hogy nem jut mindig megfelelő mennyiségű kapacitáshoz),
- a Gazprom nem kér mentességet, hanem úgy tárgyalja újra a vevőivel a hosszú távú szerződéseit, hogy a gázt Németországban adja át Greifswaldnál (az Északi Áramlat belépési pontjánál a német hálózatba), a továbbszállítás már a vevő dolga.

A hosszú távú szerződések módosításának szükségessége

Az orosz hosszú távú gázvásárlási szerződések átadási pontnak jelenleg tipikusan a vevő országának határát jelölik meg (*Pirani–Yafimava* [2016]). Amennyiben ezek a szerződések az Északi Áramlat–2 megépülése és ezzel együtt az ukrán tranzit leállítás után járnának le, azokat a felek kölcsönös megegyezése alapján módosítani

kell ahhoz, hogy változhasson a szállítás útvonala. Ez a folyamat igen hosszadalmas, ráadásul az átadási pont újratárgyalása több, a Gazprom számára előnytelen változás lehetőségét is előrevetíti. Ilyen kockázat, hogy a vevők az átadási pont változtatását esetleg más szerződéses feltételek, különösen az ár és az árazási módszertan felülvizsgálatára is fel akarják majd használni.

Mindezek alapján a modellezésünk alapjául egy olyan forgatókönyvet választottunk, amelyben a Gazprom a megváltozott útvonalon – Ukrajna helyett az Északi Áramlaton szállítva – az országhatárig juttatja el a vevőknek a hosszú távú szerződéses gázt, akár azt is vállalva, hogy a szállítási útvonal meghosszabbítása miatt fellépő költségeket teljes mértékben magára is vállalja.

A MODELLEZÉS

Szakirodalmi háttér

Ebben a fejezetben röviden bemutatjuk az elemzések során használt Európai Gázpiaci Modell (*European Gas Market Model, EGMM*) főbb tulajdonságait, kiemelve a más szakirodalomban használt modellektől való eltéréseket. Ezt követően annak a néhány tanulmánynak a következtetéseit foglaljuk össze, amelyek az Északi Áramlat bővítésének hatását vizsgálják modellezési eszközökkel.

Gázpiaci modellek széles körét használják az európai és globális gázpiacok elemzésére.⁹ Az itt használt modell egyik legfontosabb tulajdonsága, hogy az eddigi modelleknel részletesebben szerepelnek benne a hosszú távú gázszerződések okozta piaci korlátok, ami által behatódobban vizsgálható az Északi Áramlat bővítésével járó várhatóan előálló szerződéses változások (elsősorban a szerződés szállítási útvonala és átadási pontok változása). Míg a legtöbb széles körben használt gázmodell feltételez valamilyen stratégiai interakciót a piaci szereplők között, az itt használt EGMM modell árelfogadó viselkedést feltételez. Ez az egyszerűsítő feltevés – bár nyilvánvalóan vannak hátrányai – nagyfokú részletezettséget tesz lehetővé: országok szerinti és havi részletezésű modellezést. A 35 európai országra megadott inputadatok, valamint a fizikai infrastruktúra és a szerződéses adottságok jelentette korlátok figyelembevételével a modell kiszámolja a tökéletes versenyzői piac dinamikus egyensúlyát alkotó egyensúlyi árakat, termelési, fogyasztási, gáztárolói ki- és betárolási mennyiségeket és a szerződéses, valamint a rövid távú (spot) szállítások mennyiségeit. Ezekből az outputokból az egyes piaci szereplők jóléte is számszerűsíthető. A modellszámítások egymást követő 12 hónapra vonatkoznak, amely időszakokra a piaci szereplők tökéletes előrelátással rendelkeznek. A hónapok közötti dinamikus kapcsolatot a tárolási tevékenység (csak azt lehet kitérolni, amit korábban

⁹ A különböző gázpiaci modellek összefoglalóját tartalmazza például Smeers [2008].

betároltak vagy kezdőkészletként elhelyeztek) és a hosszú távú szerződések szállítási korlátai teremtik meg.¹⁰

Bár az Északi Áramlat jelenleg üzemelő első ütemének a gázpiaci hatásait több korábbi tanulmány is modellezte (lásd például *Lochner–Bothe* [2007], *Holz és szerzőtársai* [2009], *Chyong és szerzőtársai* [2010]), a bővítés hatásait ez idáig csupán néhány tanulmány vizsgálta a gázpiaci modellezés eszközével. *Abrell és szerzőtársai* [2016] parciális egyensúlyi modell segítségével vizsgált négy hálózatbővítési forgatókönyvet, köztük az Északi Áramlat bővítésének a hatását. Eredményeik szerint az Északi Áramlat kapacitásának növelése átlagosan nagyjából 6 százalékkal csökkenti az európai nagykereskedelmi gázárakat, s ennek köszönhetően Európában összességében körülbelül 1 százalékos lesz a jólétnövekedés. Továbbá a kibővített kapacitást teljes mértékben ki fogják használni, ami az Oroszországból érkező import 20 százalékos növekedésével jár. *Dieckhöner és szerzőtársai* [2013] a TIGER modell segítségével vizsgálta különböző infrastruktúra-forgatókönyvek hatását, különös tekintettel az Északi Áramlat bővítésére. Az eredményeik igazolják azokat a várakozásokat, amelyek szerint a bővítés hatására jelentősen csökken a többi orosz gázt szállító tranzitvezeték kihasználtsága, és elsősorban Közép-Európában megváltozik az uralkodó gázáramlások iránya. Következtetésük szerint a gázáramlások jelentős megváltozása és néhány vezeték zsúfoltsága ellenére a tervezett infrastruktúraprojektek megvalósulása esetén 2019-re jelentős mértékű piacintegráció válik lehetségessé.

Vizsgált forgatókönyvek és feltételezések

Első lépésben azt vizsgáljuk, hogy a referencia-forgatókönyvhöz képest milyen változásokat okoz az Északi Áramlat kapacitásának kibővítése, és ezzel párhuzamosan az orosz hosszú távú szerződések útvonalának módosulása. Feltételezéseink szerint a szállítási útvonalak a következőképpen változnak: a szerződésekben rögzített transzbalkáni gázvezetéken szállított gázmennyiségen kívül¹¹ minden, korábban orosz hosszú távú szerződésben rögzített, Ukrajnán át szállított gázmennyiség a kibővített Északi Áramlaton keresztül érkezik Európába.¹² Feltételezzük, hogy a szerződések árazása a vevő szempontjából semleges, azaz az adott országba ugyanazon az áron érkezik meg az orosz gáz, mint korábban.

A modellezéshez szükséges inputadatokat nyilvánosan elérhető forrásokból állítottuk össze: a földgázszállító, tárolói és újragázosító infrastruktúrát az ENTSOG (*European Network of Transmission System Operators for Gas*) kapacitástérképe

¹⁰ A modell részletesebb leírását adja *Selei–Takácsné Tóth* [2015].

¹¹ Továbbra is Ukrajnán keresztül szállítják a bolgár, görög, macedón, moldovai és román hosszú távú szerződéses gázmennyiséget.

¹² A hosszú távú szerződések útvonalainak részletes változásait lásd a *Függelékben*.

alapján, a keresletet az Eurostat és más nemzeti statisztikai hivatalok adatközlése alapján, az árakat a nyilvánosan elérhető tőzsdék (az európai gázpiacok számára meghatározó árindexként működő holland Title Transfer Facility, TTF) és statisztikai hivatalok árjelzései alapján képeztük.

Korábban bemutattuk, hogy Európa növekvő importigényének a kiszolgálásában a bővülő mértékben Európába érkező cseppfolyósított gáz jelentheti a Gazprom számára a fő versenytársat. Ennek megfelelően az Északi Áramlat bővítésének a hatását két különböző referencia-forгатókönyv mellett vizsgáljuk:

- a 2015-ös referencia-forгатókönyv a jelenlegi piaci viszonyokat jeleníti meg a cseppfolyósított gáz mérsékeltebb (évi 50 milliárd köbméter) kínálata mellett;
- a 2020-as referencia-forгатókönyvben a cseppfolyósított gáz globális kínálata erősebben jelenik meg Európában, nagyjából évi 100 milliárd köbméter érkezik a kontinensre.

Annak érdekében, hogy a valósághoz minél közelebbi eredményt kapjunk, a referenciánkban minimális mértékben megváltoztattuk a tényleges európai 2016-os gázinfrastruktúrát: az Északi Áramlat bővítésével egyidejűleg beépítettük a modellbe a kétirányú Csehországot Ausztriával összekötő (BACI) vezeték, napi 195 gigawattóra kapacitással. Minden más körülmény (különösen az orosz szerződések határára, a kereslet, a külső források árazása, valamint az infrastruktúra díja) a 2015-ben megfigyelt tényadatokat tükrözi.

A 2020. évi referencia-forгатókönyv a következőkben tér el az ismertetett 2015-ös referencia-forгатókönyvtől:

- a globális cseppfolyósított gáz kínálata növekszik Európában: nagyjából évi 100 milliárd köbméter érkezik a kontinensre, szemben a 2015-ös évi 50 milliárd köbméterrel. Európa szempontjából ennek további beruházási költsége nincs, csupán a jelenleg üzemelő terminálok kihasználtsága lesz magasabb;
- az európai kereslet 2015-ről 2020-ra 7 százalékkal bővül – az európai hálózati infrastruktúra üzemeltetőit tömörítő szervezet (ENTSOG) tízéves hálózatfejlesztési tervének (*Ten-Year Network Development Plan, TYNDP*) „szürke” forгатókönyve alapján;
- az európai kitermelés 2015-ről 2020-ra 15 százalékkal csökken;
- a jelenleg végső beruházási döntéssel rendelkező beruházások valósulnak meg 2020-ra;
- a hosszú távú szerződések árát nagyban meghatározó olajárakra vonatkozóan 2020-ban a hordónkénti 50 dolláros árszintet feltételeztünk;¹³ a 2015-ben érvényes orosz hosszú távú szerződések a 2020-as referencia-forгатókönyvben változatlan feltételekkel szerepelnek.

¹³ Forrás: World Bank Commodity Outlook, 2016. január alapján REKK-becslés.

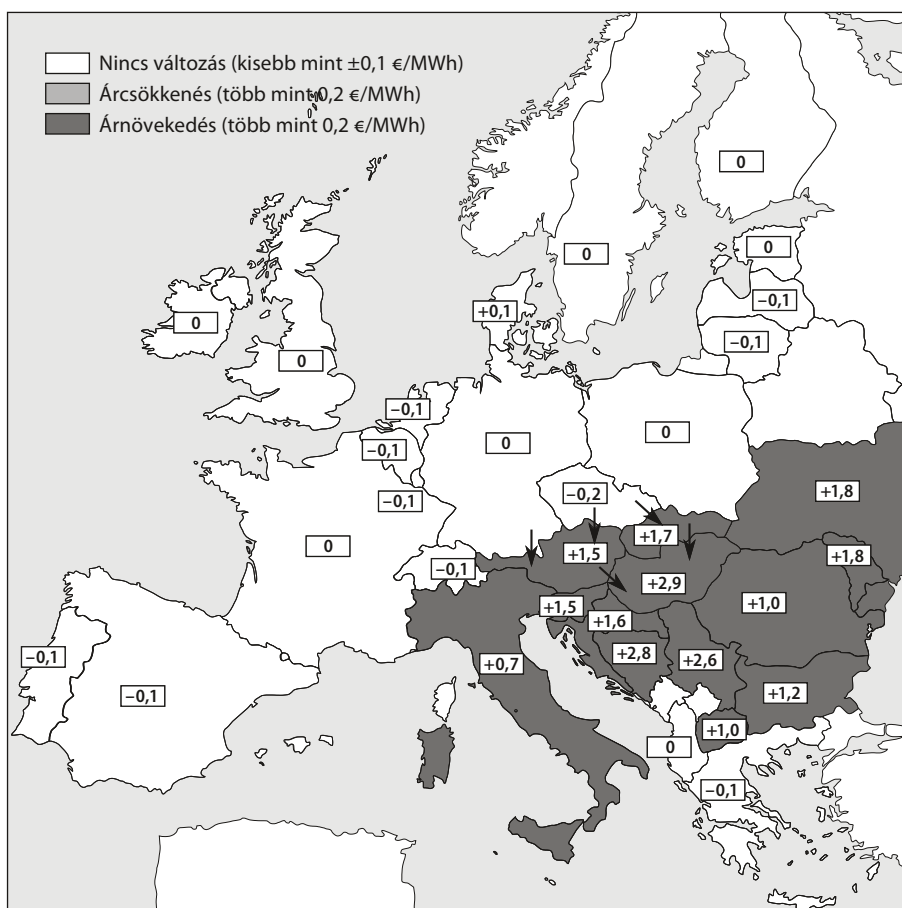
Mindkét vizsgált évre (2015-re és 2020-ra) bemutatjuk, hogy a szerződésekre vonatkozó fenti feltételezések esetén a referenciaesethez képest hogyan változik a gázpiaci verseny intenzitása. Ezt egyrészt az árak alakulásán, másrészt a nyugat–kelet irányú rövid távú (spot) áramlások alakulásán keresztül vizsgáljuk, hiszen az elmúlt években ezek az áramlások segítették elő, hogy a nyugat-európai országokból kedvezőbb áron jusson el gáz a kelet-európai országokba. Emellett kiterünk a kapacitásbővítés jóléti hatásaira is. Hipotézisünk szerint mivel a nyugat–kelet irányú vezetékeken a referenciaesethez képest nagyobb a leszállított orosz hosszú távú szerződéses mennyiség, kisebb kapacitás marad fenn a gázpiaci versenyt lehetővé tévő rövid távú (spot) áramlások céljára. Ennek köszönhetően várhatóan nagyobb árkülönbség alakul ki Európa nyugati és a keleti régiói között. A nagyobb árkülönbség jövedelmezővé tehet olyan infrastruktúraprojektet, amelyeket a referenciaesetben társadalmi jóléti alapon nem érné meg megvalósítani. Ezt a hipotézist úgy vizsgáljuk meg, hogy a régió tervezett közös érdekű projektjeinek (PCI) megtérülését hasonlítjuk össze az Északi Áramlat kapacitásának bővítése nélkül, illetve amellel.

MODELLEZÉSI EREDMÉNYEK

Az Északi Áramlat–2 megépítésének hatása a nagykereskedelmi gázárakra
és a gázpiaci versenyre

Ahogy az *1. ábra* is mutatja, az Északi Áramlat bővítése következtében az orosz hosszú távú szerződések útvonalában valószínűsíthetően bekövetkező változás negatívan érinti a kelet-közép-európai régió országait (0,4–1,1 euró/megawattórával növekednek az éves átlagos nagykereskedelmi gázárak), míg a nyugat-európai nagykereskedelmi gázárak enyhe (0,2–0,3 euró/megawattóra) csökkenést mutatnak. Mindez azt eredményezi, hogy az Északi Áramlat bővítésével *ceteris paribus* növekszik az árkülönbség Európa keleti és nyugati országai között. Szintén látható, hogy a balkáni országokat, amelyek szerződéseinek útvonalában nem történik változás, nem érinti az Északi Áramlat bővítésének hatása. Ez alól csak Görögország kivétel, ahol a megnövekedett cseppfolyósított földgáz behozatalának köszönhetően megfigyelhető némi árcsökkenés.¹⁴ A megnövekedett mennyiségű kelet–nyugat irányú gázáramlás miatt minden hónapban szűkület keletkezik a német–osztrák és a cseh–szlovák vezetékeken, valamint a hónapok nagy részében az osztrák–magyar és a szlovák–magyar vezetékeken is. A szűkületek miatt megfelelő mennyiségben nem áramolhat olcsóbb (spot) gáz a keleti országokba, így a nyugati és keleti országok között árkülönbség alakul ki.

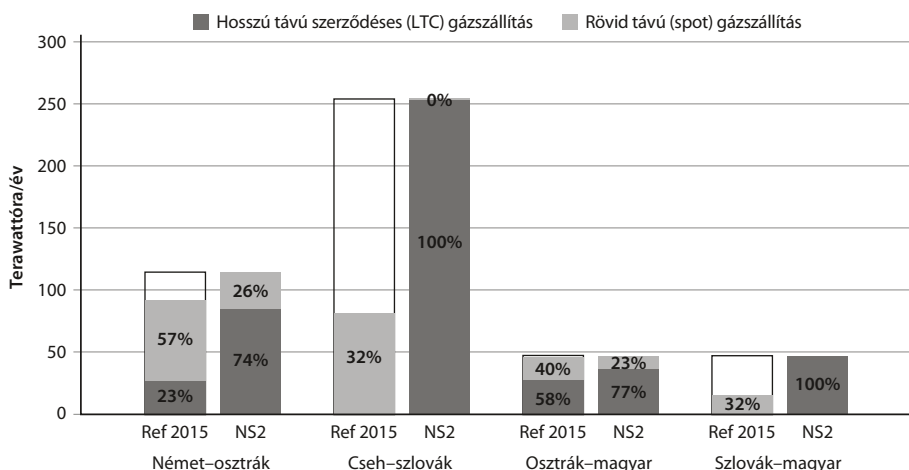
¹⁴ A Nyugat-Európába érkező többlet orosz kínálat által kiszorított cseppfolyósított földgáz egy része érkezik Görögországba.



Megjegyzés: A téglalapok az Északi Áramlat kapacitásának bővítése következtében kialakuló árváltozás mértékét mutatják a referencia-foragatókönyvhöz képest, a nyílak a torlódott vezetékeket jelölik.

2. ÁBRA • Az Északi Áramlat kibővítésének árhatása, árváltozás a 2020-as referenciaforratókönyvhöz képest (euró/megawattóra)

Hipotézisünket, amely szerint az Északi Áramlat az európai hálózatban a szűk keresztmetszetek fokozásával tovább növeli az árkülönbséget Európa nyugati és keleti piacai között, igazolják mind a 2015-ös, mind a 2020-as referencia-forgatókönyvek alapján készített modellezési eredményeink. Ezt a helyzetet tovább rontja, hogy a szűk keresztmetszeteknek jóval nagyobb részét foglalja le a szerződéses gáz kapacitása, így kisebb kapacitás marad a rövid távú (spot) gáz versenyének. Illusztrációként bemutatjuk a régió szempontjából legfontosabb határkeresztező csővezetéseken (német–osztrák, cseh–szlovák, osztrák–magyar, szlovák–magyar határ) történő forgalmak alakulását. A rövid távú (spot) áramlások a német–osztrák és a cseh–szlovák határokon keresztül érkeznek a régióba.



Megjegyzés: Ref 2015: Referencia-forgatókönyv 2015; NS2: Északi Áramlat bővítése mellett.

3. ÁBRA • Hosszú távú szerződéses áramlások és rövid távú (spot) gázáramlások az Északi Áramlat bővítése esetén és anélkül, 2015

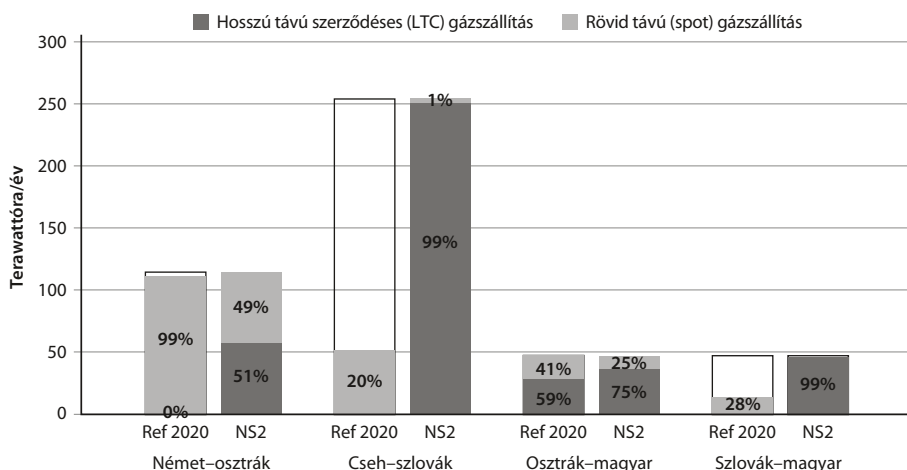
A 2015-ös modellezési forgatókönyvben a német–osztrák vezeték teljes kapacitásának 57 százalékát rövid távú (spot) áramlások kötik le, és 23 százalékban foglalja le hosszú távú szerződéshez köthető áramlás.¹⁵ Az Északi Áramlat bővítése esetén erre a határra terelődne át a korábban Ukrajnán keresztül szállított osztrák szerződés teljesítése, így a vezeték közel háromnegyedét hosszú távú szerződéses áramlások foglalják le, 26 százalékra csökkentve a rövid távú áramlások arányát a teljes kapacitás arányában.

Hasonló, de ennél erősebb hatást találunk a cseh–szlovák és a szlovák–magyar határon átlépő csővezetékek esetén: a referenciaesetben 32 százalékban kihasznált vezetéken csak rövid távú (spot) áramlások történnek, míg az Északi Áramlat megépülése mellett a vezetékek kihasználtsága közel 100 százalékos lesz, amely teljes egészében hosszú távú szerződéshez köthető áramlást takar (lásd 3. és 4. ábra).

Mint ahogy az ábrákon látható, az Északi Áramlat bővítése és a hozzá kötődő szerződésmódosítások nélkül a kiválasztott nyugat–keleti irányú vezetékek kihasználtsága jóval alacsonyabb, mint a bővítéssel együtt. Ennek oka, hogy az Ukrajnán keresztül szállított szlovák, magyar, szerb, bosnyák szerződések ezekre a határokra terelődnek át. A Magyarország számára meghatározó osztrák–magyar határon a 40 százalékos rövid távú (spot) áramlások aránya felére szűkül. A 2015 évi modellezésből látható (3. ábra), hogy a módosított útvonal nagyban rontja a régió hozzáférését a likvid gázpiacokhoz és hátráltatja az integrációt.

Elemzésünket elvégeztük a 2020 évi referencia-forgatókönyvek alapján is (4. ábra), melyből azonos következtetéseket vonhatunk le – a hosszú távú szerződések átte-

¹⁵ A szerződés nem orosz, hanem norvég gázt szállít Ausztriába. A 2020-as referenciára ez a szerződés lejár.



Megjegyzés: Ref 2020: Referencia-forgatókönyv 2020; NS2: Északi Áramlat bővítése mellett.

4. ÁBRA • Hosszú távú szerződéses áramlások és rövid távú (spot) gázáramlások az Északi Áramlat bővítése esetén és anélkül, 2020

relése a kibővített Északi Áramlatra nagyban rontja a régió hozzáférését a nyugati piacokhoz. A kihasználtságbeli eltérések oka a 2020-as referencia-forgatókönyv szerint a megváltozott piaci környezet (kereslet, európai kitermelés változása, a cseppfolyósított gáz kínálata).

A modellezett növekvő gázpiaci árak nem tükrözik azt a hatást, hogy az orosz szerződések árazása függne a vásárló ország – import- és szállítói struktúra diverzifikáltságából adódó – tárgyalási pozíciójától. Ezt a hatást a jelen modellezési keretek közt nem tudjuk vizsgálni, mivel a modell egyéves ciklust vizsgál. Mindazonáltal feltételezhető, hogy a csökkenő rövid távú kereskedelem miatt középtávon a Gazprom árazási stratégiája is változhat, mivel a rövid távú (spot) gáz nem juttatható el a célországba, mert a kapacitásokat már az orosz hosszú távú szerződéses mennyiségek számára lefoglalták.

Az Északi Áramlat–2 megépítésének hatása a társadalmi jólétre

A következőkben az Északi Áramlat kibővítésének a hatását a társadalmi jólét szempontjából vizsgáljuk. A jólétváltozás magában foglalja a fogyasztói többlet, valamint a termelői többlet változását, az infrastruktúraüzemeltetők (rendszerirányítók, tároló üzemeltetők, LNG-terminálok üzemeltetői) és a kereskedők (tárolói arbitrázs és hosszú távú szerződések tulajdonosának jólétváltozása) profitváltozását.¹⁶

¹⁶ A hosszú távú szerződés tulajdonosán nem a Gazpromot, hanem a Gazprom európai szerződéses partnerét értjük, ez Magyarországon ma az MVM tulajdonában lévő Magyar Földgázkereskedő Zrt. A Gazprom profitját a modellezés keretein belül nem vizsgáljuk.

A 2015-ös referencia-forgatókönyv alapján modellezett fogyasztói többletet tekintve az új infrastruktúra hatása pozitív, de egyenlőtlenül oszlik meg: Kelet-Európában a fogyasztói többlet csökken, Nyugat-Európában pedig nő. A nyugati piacok nagyobb keresletük miatt kiegyenlítik a fogyasztói többlet keleti piacokon végbemenő csökkenését. Jelentős veszteség keletkezik azonban az infrastruktúra-üzemeltetők oldalán: a hosszú távú szerződéses áramlások kiesése a kelet-európai rendszerüzemeltetők (TSO) számára jelentős bevételkiesést okoz. Ez leginkább az ukrán és a szlovák rendszerüzemeltetők bevételein érzékelhető, mivel náluk csökken leginkább a tranzit nagysága. Összességében a projekt hatása európai összjóléti szempontból negatív lesz, de a beruházás a nyugat-európai fogyasztók és a nyugat-európai infrastruktúraüzemeltetők szempontjából előnyösnek bizonyul (1. táblázat).

A 2020-as referencia-forgatókönyv alapján végzett modellezés ennél árnyaltabb képet nyújt a beruházás jóléti hatásairól (2. táblázat). A fogyasztók szempontjából

1. TÁBLÁZAT • Jólétváltozás piaci szereplők szerint
egyes nyugat- és kelet-európai országokban 2015-ös referenciához képest (millió euró)

	Nettó fogyasztói többlet változása	Termelői többlet változása	Kereskedői profit változása	Infrastruktúra- üzemeltetők profitjának változása	Teljes jólétváltozás
Európa összesen	155	-112	-479	-1117	-1554
Nyugat-Európa	402	-142	-302	415	371
– Németország	133	-16	-78	230	269
Kelet-Európa	-247	30	-177	-1532	-1925
– Bulgária	0	0	-167	0	-167
– Görögország	7	0	-130	0	-123
– Magyarország	-104	16	41	-16	-63
– Szlovákia	-77	0	53	-294	-318
– Ukrajna	-2	1	1	-1130	-1130

2. TÁBLÁZAT • Jólétváltozás piaci szereplők szerint
egyes nyugat- és kelet-európai országokban 2020-as referenciához képest (millió euró)

	Nettó fogyasztói többlet változása	Termelői többlet változása	Kereskedői profit változása	Infrastruktúra- üzemeltetők profitjának változása	Teljes jólétváltozás
Európa összesen	-1551	442	-279	-761	-2148
Nyugat-Európa	-239	-6	-312	381	-176
– Németország	25	1	-18	217	225
Kelet-Európa	-1312	449	33	-1142	-1972
– Bulgária	-48	-53	-245	-65	-411
– Görögország	3	0	-128	0	-125
– Magyarország	-240	32	156	-9	-61
– Szlovákia	-91	0	68	-125	-148
– Ukrajna	-588	339	133	-877	-993

Nyugat-Európában sem pozitív a beruházás, mivel a 2020. évi referenciaesetben a cseppfolyósított gáz jóval nagyobb kínálatát feltételeztünk. Az új LNG-forrás megjelenése önmagában nagymértékben növeli a jólétet a nyugat-európai országokban, és ezen peremfeltételek mellett az Északi Áramlat bővítése már jóval kisebb árhatást vált ki, és kevésbé növeli a fogyasztói többletet. A 2015. évi eredményekhez hasonlóan az infrastruktúraüzemeltetők profitja az áttérülő áramlások miatt a nyugati rendszerüzemeltetők esetén növekszik, míg Kelet-Európában csökken. Összességében a projekt európai szinten jólétsökkenéssel jár, de már nem áll fenn az a megállapítás, hogy a nyugat-európai piaci szereplők jólétváltozása pozitív irányú.

Közös érdekű projektek megtérülésének az értékelése

Az Északi Áramlat bővítésének hatását erősen érzékelteti az európai földgázszállító infrastruktúra beruházási igényének változása. A következőkben azt vizsgáljuk, hogy a bővítés hiányában és annak megépítése mellett milyen jóléti változásokat okozna a jelenlegi közös érdekű projektek (PCI) listáján szereplő, kelet-közép-európai régió számára releváns infrastruktúra kiépítése. E modellezéshez a korábban ismertetett 2020. évi referencia-forgatókönyvet vettük alapul, mivel a beruházások többsége 2020 körül valósul meg.

3. TÁBLÁZAT • A vizsgált közös érdekű (PCI) beruházások paraméterei

Közös érdekű projekt	Forrás-ország	Cél-ország	Kapacitás (milliárd m ³ /év)	Kapacitás (GWh/nap)	Beruházási költség (millió euró)	Tervezett hossz (km)	Átmérő (mm)	PCI	Az átadás tervezett éve
Lengyel–szlovák	PL	SK	5,7	152,4	586*	371	1000	TRA-N-190	2019
	SK	PL	4,7	126,0				TRA-N-275 TRA-N-245	
Görög–bolgár vezeték (IGB)	GR	BG	5,0	134,0	220	185	800	TRA-N-378	2018
	BG	GR	5,0	134,0					
Transz-adriai gázvezeték (TAP)	GR	AL	13,0	348,0	1500	871	1200	TRA-F-051	2020
Román–magyar	RO	HU	4,2	113,7	550	n. a.	n. a.	TRA-N-126	2023
Bolgár–román	BG	RO	0,5	562,0	550*	185	800	TRA-N-431 TRA-N-379	2023 2018
Bolgár–szerb (IBS)	BG	RS	3,0	80,0	220*	185	813	TRA-N-137	2018
Szlovén–magyar	SI	HU	1,3	34,8	145	174	500	TRA-N-112 TRA-N-325	2020
Horvát–magyar	HR	HU	2,8	76,0	370	308	1000	TRA-N-075	2019
Horváth LNG		HR	4,0	108,0	300	—	—	LNG-N-082	2019

* Becsült érték, az ACER [2015] jelentése alapján.

AL: Albánia, BG: Bulgária, GR: Görögország, HR: Horvátország, HU: Magyarország, PL: Lengyelország, RO: Románia, RS: Szerbia, SI: Szlovénia, SK: Szlovákia.

Forrás: European Commission.

A 2020-ra érvényes, Északi Áramlat bővítése nélküli és Északi Áramlat bővítése melletti alapesetek mellett vizsgáltuk meg, hogy mekkora jóléti hatással járna a tervezett közös érdekű projektek megvalósulása. Mivel az Északi Áramlat a kelet-közép-európai országokban növeli meg jelentősen az árakat, és csökkenti a fogyasztók jólétét, ezért az e régiót érintő közös érdekű projektek infrastruktúraelemeiket vizsgáltuk. A projektek technikai paramétereit (beruházási költség, kapacitás stb.) a Bizottság PCI publikációi alapján állítottuk össze (EU [2016]).

A projekteket nemcsak egyesével értékeltük, hanem vizsgáltuk egymással kiegészítő viszonyban lévő projekteket tartalmazó projektcsomagok hatását is. Az új infrastruktúra okozta jólétváltozást tekintettük a beruházás hasznainak, költségként pedig az egyszeri beruházási költséget (*capex*) vettük figyelembe, amely feltételezésünk szerint a beruházás megvalósulása előtti évben jelenik meg költségként. Az infrastruktúra üzemeltetési költségeit (*opex*) a jelenlegi üzleti modellek alapján a hozzáférési tarifák fedezik. Mivel a modell figyelembe veszi a tényleges szállítási tarifákat, ezek hatása a jóléti mutatókban jelenik meg (rendszer-üzemeltetői TSO-bevétel), ezért a beruházás értékelésekor külön költségelemként nem kell figyelembe vennünk. A jólétváltozás – a korábbiakhoz hasonlóan – magában foglalja a fogyasztói többlet változását, a termelői többlet változását, az infrastruktúraüzemeltetők és a kereskedők profitváltozását. A jólétváltozást a 2020-as referencia-forgatókönyv szerinti modellezés eredményei alapján a beruházás teljes élettartamára konstansnak tekintettük. Minden infrastruktúra-beruházás esetén 25 év élettartamot tételeztünk fel, a nettó jelenértéket 4 százalékos reáldiszkontarával számítottuk ki.¹⁷

A modellezés eredményei szerint a vizsgált régió országai¹⁸ szempontjából a közös érdekű projektek (PCI) jóval nagyobb jóléti hatásokat indukálnak abban az esetben, ha az Északi Áramlaton keresztül érkezik a régióba az orosz gáz. Azaz ebben a környezetben olyan beruházások is megtérülnek, amelyek az Északi Áramlat nélkül társadalmi nettó jelenérték szempontjából nem fedezték volna a beruházás költségeit, mert nem lett volna rajtuk érdemi áramlás, más szóval nélkülük is kiegyenlíthetett volna a piaci ár az országok között (a határkeresztező tarifa mértékéig).

A 4. táblázatban feltüntettük a legfontosabb beruházások és beruházáscsomagok nettó jelenértékét és haszon/költség arányát is. A haszon/költség arány a nettó jelenérték mellett azért fontos mutató, mert a kismértékben pozitív vagy negatív nettó jelenértékű beruházásoknál érzékelteti, hogy a projektbe fektetett tőke mennyiben térül meg. Az egyhez közeli, alacsony pozitív nettó jelenértékű haszon/költség arány esetén a beruházások jóléti szempontból nem tekinthetők szükségeseknek (például a horvát–magyar vezeték a jelenlegi magas tarifával).

¹⁷ Összhangban az ENTSO-G módszertanával lásd: *ENTSOG* [2015].

¹⁸ Ausztria, Bosznia és Hercegovina, Bulgária, Csehország, Németország, Horvátország, Magyarország, Moldova, Románia, Szerbia, Szlovénia, Szlovákia, Ukrajna

4. TÁBLÁZAT • A közös érdekű projektek (PCI) infrastruktúraberuházásainak nettó jelenértéke és haszon/költség aránya az Északi Áramlat megépülése mellett és anélkül (millió euró)

	Nettó jelenérték (millió euró)		Haszon/költség arány	
	Északi Áramlat bővítés nélkül	Északi Áramlat bővítéssel	Északi Áramlat bővítés nélkül	Északi Áramlat bővítéssel
Lengyel–szlovák	–521	–456	0,00	0,13
Lengyel–szlovák alacsony lengyel LNG tarifával ^a	–702	–514	–0,35	0,01
Görög–bolgár vezetékek (IGB)	261	1145	2,28	6,63
IGB + bolgár–román	–262	495	0,58	1,80
IGB + bolgár–román + román–magyar	–680	77,3	0,35	1,07
IGB+ bolgár–szerb (IBS)	–46	1296	0,89	4,19
IGB (Transz-adriai gázvezeték feltételezése mellett)	236	1677	2,16	9,25
Horvát LNG	373	857	2,40	4,21
Horvát LNG + horvát–magyar magas tarifával	44,4	528	1,07	1,89
Horvát LNG+ horvát–magyar alacsony tarifával ^b	64,7	1267	1,11	3,13
Horvát LNG alacsony tarifával + horvát–magyar alacsony tarifával ^b	717	1625	2,20	3,73

^a Lengyel LNG újragázosítási tarifája 1 euró/megawattóra.

^b Horvát–magyar vezetékviteli tarifája 1 euró/megawattóra belépéskor és 1 euró/megawattóra kilépéskor.

^c Horvát LNG újragázosítási tarifája 1 euró/megawattóra; horvát–magyar vezetékek átviteli tarifája; 1 euró/megawattóra belépéskor és 1 euró/megawattóra kilépéskor.

Ha nem épülne meg az Északi Áramlat, és Ukrajnán keresztül továbbra is a hagyományos útvonalon történne az orosz tranzit, akkor a régió tulajdonképpen a görög–bolgár vezetékek (IGB) megépülésével (a Transz-adriai gázvezeték megépülése mellett vagy anélkül)¹⁹ és a horvát LNG-terminál megépülésével (különösen, ha a magyar irányban jelenleg alkalmazott piacvédő tarifát átlagos mértékűre csökkentik) a piaci integráció gerinchálózata gyakorlatilag kiépítettnek lenne tekinthető.

Ha azonban az orosz hosszú távú szerződéses gáz lefoglalja az eredetileg ellátásbiztonsági és piacintegrációs céllal a versenyző spot áramlásoknak épített kapacitásokat, akkor a mesterségesen előállított nyugat–keleti szűkületek feloldása további kapacitások építését teszi indokolttá. A magasabb árszint miatt a görög–bolgár vezetékekhez kapcsolódó további infrastruktúrafejlesztések (bolgár–román, román–magyar, bolgár–szerb) is megtérülő beruházássá válnak. Az Északi Áramlat–2 megépülése így közel 1 milliárd euró többletberuházási igényt indukál a régióban. Fontosnak tartjuk kiemelni, hogy bár e beruházások növelik az európai gázpiaci integrációt, továbbá megtérülnek a beruházók szemszögéből, lényegében Északi Áramlat–2 megépülése előtti állapotot állítják helyre, s az Északi Áramlat–2 nélkül nem szükségesek.

¹⁹ A Transz-adriai gázvezetékét csak ebben az egy forgatókönyvben vesszük figyelembe.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS SZAKPOLITIKAI AJÁNLÁSOK

Összességében megállapítható, hogy az Északi Áramlat kibővítése a kialakuló szűk keresztmetszeteknek köszönhetően növeli a jelenleg is fennálló árkülönbséget Európa keleti és nyugati régiói között. Az orosz hosszú távú szerződések módosított útvonala tehát nagyban rontja a kelet-közép-európai régió hozzáférését az olcsóbb nyugat-európai gázpiacokhoz, ezáltal hátráltatva az integrációt. A keleti gázellátási útvonal megszűnésével fennáll a veszélye, hogy a dél-kelet-európai régió magasabb árai állandósulnak.

Az Északi Áramlat kibővítése összességében negatív jóléti hatású Európa számára. A legjelentősebb veszteséget a kelet-közép-európai fogyasztók és rendszerüzemeltetők szenvedik el. Bár a 2015-ös piaci viszonyok mellett a nyugat-európai fogyasztók jólétének növekedése képes ellensúlyozni a kelet-közép-európai fogyasztók veszteségét, a 2020-as forgatókönyv szerint a cseppfolyósított gáz kínálatának növekedése miatt megváltozó piaci környezetben az Északi Áramlat bővítése összességében negatívan hat az európai fogyasztók jólétére.

Az eredményeink megmutatják, hogy amennyiben a módosított útvonalaknak köszönhetően az orosz hosszú távú szerződéses gáz lefoglalja az eredetileg ellátásbiztonsági és piacintegrációs céllal épített kapacitásokat, akkor a mesterségesen előállított nyugat-keleti szűkületek feloldása további kapacitások megépítését teszi indokolttá. Ennek köszönhetően a görög–bolgár vezetéken és a horvát cseppfolyósított gázt Magyarországra szállító útvonalon túl megtérülővé válik a bolgár–román–magyar és a bolgár–szerb szállítási útvonal kiépítése is. Összességében az Északi Áramlat–2 megépülése közel egymilliárd euró többletberuházást igényel a régióban. E beruházások az Északi Áramlat–2 megépülése előtti állapotot állítják helyre, nélküle nem szükségesek.

Az Európai Bizottságnak, az Energiaszabályozók Együttműködési Ügynökségének (ACER) és a nemzeti szabályozó hatóságoknak – a jelenlegi európai szabályozási előírások következes végrehajtásának kikényszerítésén túl – nincs a kezében olyan eszköz, amivel ezt a beruházást megakadályozhatná. A meglévő szabályozási eszközök közül különösen a rövid távú kereskedés céljára fenntartott kapacitások aukciós értékesítése biztosíthatja, hogy a verseny legalább a már elért szinten fennmaradjon annak ellenére, hogy kibővítik az Északi Áramlatot.

A lengyel versenyhatóság (UOKiK) saját piecelemzésére hivatkozva 2016 augusztusában úgy találta, hogy a vezeték megépítése veszélyeztetné a lengyel gázpiaci versenyt és tovább növelné a Gazprom tárgyalási pozícióját a fogyasztókkal szemben a lengyel gázpiacon (UOKiK [2016]). Ezért nem jöhetett létre az a tervezett konzorcium, ami a Gazpromot és az öt európai partnerét foglalná magában, és megépítené az Északi Áramlat–2-t. A hírre ugyanis a beruházást támogató nyugat-európai vállalatok, amelyek a lengyel piacon is érdekeltek, visszaléptek a konzorciumból. Elképzelhető, hogy a Gazprom más projektfinanszírozási formákkal vagy egyéb konzorciumi

struktúrában képes megvalósítani a projektet. Szintén lehetséges ugyanakkor, hogy a különböző érintett hatóságok akár éveken át hátráltatják a projekt megvalósulását, egészen annak meghíúsulásáig (mint ahogy az a Déli Áramlat esetében történt).

Hosszú távon azonban nem az egyedi határozatok, hanem az új ellátási források (elsősorban a cseppfolyósított gáz) régióba juttatása, valamint a harmonizált szabályozás megteremtése lehet a kulcs a piaci versenyhez.

IRODALOM

- ABRELL, J.–CHAVAZ, L.–WEIGT, H. [2016]: Pathways for the European Natural Gas Market. 13th International Conference on the European Energy Market. Porto, Portugália, június 6–9.
- ACER [2015]: Report On Unit Investment Cost Indicators And Corresponding Reference Values For Electricity And Gas Infrastructure: Gas Infrastructure (Version: 1.1 August) http://www.acer.europa.eu/official_documents/acts_of_the_agency/publication/uic%20report%20-%20gas%20infrastructure.pdf.
- CHYONG, C. K.–NOËL, P.–REINER, D. M. [2010]: The Economics of the Nord Stream Pipeline System, EPRG Working Paper, 1026. és Cambridge Working Paper in Economics, 1051. <http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/cam/pdf/cwpe1051.pdf>.
- DIECKHÖNER, C.–LOCHNER, S.–LINDENBERGER, D. [2013]: European Natural Gas Infrastructure. The Impact of Market Developments on Gas Flows and Physical Market Integration. *Applied Energy*, Vol. 102. 994–1003. o.
- ENTSOG [2015]: Energy System Wide Cost-Benefit Analysis Methodology. http://www.entso.eu/public/uploads/files/publications/CBA/2015/INV0175-150213_Adapted_ESW-CBA_Methodology.pdf.
- EU [2013a]: Az Európai Parlament és a Tanács 347/2013/EU rendelete a transzeurópai energiaipari infrastruktúrára vonatkozó iránymutatásokról... Hivatalos Lap, Brüsszel, április 17. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX%3A32013R0347>.
- EU [2013b]: Az Európai Parlament és a Tanács 1316/2013/EU rendelete az Európai Hálózati finanszírozási Eszköz létrehozásáról, a 913/2010/EU rendelet módosításáról és a 680/2007/EK és 67/2010/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről. Brüsszel, 2013. december 11. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1316&from=hu>.
- EU [2016]: Technical information on Projects of Common Interest. https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/technical_docu.pdf.
- GOLDTHAU, A. [2016]: Assessing Nord Stream 2: Regulation, geopolitics and energy security in the EU, Central Eastern Europe and the UK. EUCERS Strategy Paper, No. 10. <http://www.kcl.ac.uk/sspp/departments/warstudies/research/groups/eucers/pubs/strategy-paper-10.pdf>.
- GOLDTHAU, A.–SITTER, N. [2015]: Soft power with a hard edge: EU policy tools and energy security. *Review of International Political Economy* Vol. 22. No. 5. 941–965. o.
- HAFNER, M.–TAGLIAPIETRA, S. [2015]: Turkish Stream: What Strategy for Europe? FEEM Working Paper, No. 050.2015. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2611572>.

- HOLZ, F.–HIRSCHAUSEN, C. V.–KEMFERT, C. [2009]: Perspectives of the European Natural Gas Market until 2025. *The Energy Journal*, Vol. 30. 137–150. o.
- IEA [2015]: *World Energy Outlook*. OECD, Paris.
- LOCHNER, S.–BOTHE, D. [2007]: From Russia with Gas – An Analysis of the Nord Stream Pipeline's Impact on the European Gas Transmission System with the TIGER-model. EWI Working Paper, 07/2. http://www.ewi.uni-koeln.de/fileadmin/user_upload/Publikationen/Working_Paper/EWI_WP_07-02_Nord-Stream-Impact.pdf.
- NAFTOGAZ [2016]: Digest of Milestones in Oil & Gas Sector of Ukraine. Február 1–15.
- PIRANI, S.–YAFIMAVA, K. [2016]: Russian Gas Transit Across Ukraine Post-2019: pipeline scenarios, gas flow consequences, and regulatory constraints, OIES Paper, 105. <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2016/02/Russian-Gas-Transit-Across-Ukraine-Post-2019-NG-105.pdf>.
- REKK [2014]: Measures To Increase The Flexibility And Resilience Of The European Natural Gas Market. REKK Energiapiaci Tanácsadó Kft. Budapest, http://rekk.hu/downloads/projects/2014_iea_rekk_gas_sos.pdf.
- SELEI ADRIENN–TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA [2015]: Az ukrán válság rövid távú hatásai Kelet-Közép-Európa és Magyarország gázellátás-biztonságára. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2014. MTA KRTK KTI, Budapest, 235–268. o. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/gazellatas.pdf>.
- SMEERS, Y. [2008]: Gas models and three difficult objectives. CORE Discussion Papers. 9. https://www.uclouvain.be/cps/ucl/doc/core/documents/coreDP2008_9.pdf
- STERN, J.–PIRANI, S.–YAFIMAVA, K. [2015]: Does the cancellation of south stream signal a fundamental reorientation of Russian gas export policy? Oxford Institute for Energy Studies, <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2015/01/Does-cancellation-of-South-Stream-signal-a-fundamental-reorientation-of-Russian-gas-export-policy-GPC-5.pdf>
- UOKiK [2016] Press release Nord Stream 2. Application withdrawn https://www.uokik.gov.pl/news.php?news_id=12511.

FÜGGELÉK

F1. TÁBLÁZAT • A jelenleg Ukrajnán keresztül szállított orosz hosszú távú szerződések becsült mennyisége és szállítási útvonala – és a változó útvonal az Északi Áramlat 2 megépülése esetén

	Éves szerződött mennyiség (terawattóra/év)	Lejárat	Átadási pont	Útvonal	Útvonal Északi Áramlat–2 mellett
RU–AT	68,4	2030 után	Baumgarten	RU–UA–SK–AT	RU–DE–AT RU–DE–CZ–AT
RU–BA	1,3	évente hosszabbítják	Zvornik	RU–UA–HU–RS–BA	RU–DE–CZ–SK–HU–RS–BA
RU–BG	28,0	2022–2024	Negru Voda	RU–UA–RO–BG	RU–UA–RO–BG
RU–GR	19,5	n. a.	Sidirokastro	RU–UA–RO–BG–GR	RU–UA–RO–BG–GR
RU–HU	73,6	2019–2021	Beregovo	RU–UA–HU RU–UA–SK–AT–HU	RU–DE–CZ–AT–HU RU–DE–CZ–SK–HU
RU–IT	218,0	több szerződés van különböző lejáratokkal	Baumgarten	RU–UA–SK–AT–IT	RU–DE–CH–IT RU–DE–CZ–SK–AT–IT
RU–MK	1,4	évente hosszabbítják	Zidilovo	RU–UA–RO–BG–MK	RU–UA–RO–BG–MK
RU–MD	0,7	évente hosszabbítják	Oleksiivka, Grebenyky	RU–UA–MD	RU–UA–MD
RU–RO	5,3	2030	Isaccea	RU–UA–RO	RU–UA–RO
RU–RS	15,0	2018	Kiskundorozsma	RU–UA–HU–RS	RU–DE–CZ–SK–HU–RS
RU–SK	63,5	2028	Velke Kapusany	RU–UA–SK	RU–DE–CZ–SK
RU–UA	66,7	2019	Sudzha, Pysarivka, Valuiky	RU–UA	RU–UA

AT: Ausztria, BA: Bosznia-Hercegovina, BG: Bulgária, CH: Svájc, CZ: Csehország, DE: Németország, GR: Görögország, HU: Magyarország, IT: Olaszország, MD: Moldova, MK: Macedónia, RO: Románia, RS: Szerbia, RU: Oroszország, SK: Szlovákia, UA: Ukrajna.
 Forrás: Pirani, S.–Yafimava, K. [2016] és REKK-gyűjtés.

IV. Kitekintés

SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ

VÁLOGATOTT BIBLIOGRÁFIA

2015

• Összeállította: Bálint Éva •

I. VÁLOGATÁS A HAZAI SZAKIRODALOMBÓL

Könyvek

- BŐGEL GYÖRGY: A Big Data ökoszisztémája. Budapest, Typotex Elektronikus Kiadó, 2015. 214 p.
- CURRAN, JAMES–SEATON, JEAN: Hatalom felelősség nélkül. A sajtó, a műsorszolgáltatás és az internet Nagy-Britanniában. Fordította: Marczali Ferenc és Szigeti Vera. Budapest, Wolters Kluwer, 2015. 492 p.
- FEKETE DÁVID (szerk.): Nyugat- és kelet-közép-európai járműipari térségek működési modelljei. Győr, Universitas–Győr Alapítvány, 2015. 186 p.
- HAIG ZSOLT: Információ, társadalom, biztonság. Budapest, Nemzeti Közszerológati Egyetem, 2015. 291 p.
- HORVÁTH M. TAMÁS: Magasfeszültség. Városi szolgáltatások. Budapest–Pécs, Dialóg Campus, 2015. 280 p.
- KISS ZOLTÁN–SZIVI GABRIELLA: A közszológati médiaszológatás és a szellemi tulajdonjogok kapcsolódási pontjai és szabályozási környezete. Budapest, Médiatudományi Intézet, 2015. 230 p.
- MISKOLCZI BODNÁR PÉTER: A versenykorlátozások jogának magyar szabályai. Budapest, Patrocinium, 2015. 164 p.
- POLYÁK GÁBOR: Médiaszabályozás, médiapolitika. Technikai, gazdasági és társadalomtudományi összefüggések. Budapest, Gondolat, Pécs, PTE Kommunikáció- és Médiatudományi Tanszék, 2015. 336 p.
- SZŐKE GERGELY LÁSZLÓ: Az európai adatvédelmi jog megújítása. Tendenciák és lehetőségek az önszabályozás területén. Budapest, HVG-ORAC, 2015. 187 p.
- VALENTIN PÁL–KISS FERENC LÁSZLÓ–ANTAL-POMÁZI KRISZTINA–NAGY CSONGOR ISTVÁN (eds.): Competition and regulation, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. 360 p. http://econ.core.hu/file/download/Competition_and_Regulation/2015.pdf.
- VALENTIN PÁL–KISS FERENC LÁSZLÓ–NAGY CSONGOR ISTVÁN (szerk.): Verseny és szabályozás, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. 290 p. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/teljes.pdf>.

Könyvfejezetek

- ANTAL-POMÁZI KRISZTINA: Közgazdasági szakértők a bírósági eljárásokban. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. p. 125–149. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/szakertok.pdf>.
- BELÉNYESI PÁL: Hogy juthatok a pénzemhez? Az ügyvédi sikerdíjas jogérvényesítési rendszer közgazdasági háttere. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. p. 28–54. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/sikerdij.pdf>.
- CSORBA GERGELY: Empirical industrial organization in Hungary: A survey of research and applications. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 96–112. <http://mtakti.hu/file/download/CaR/Csorba.pdf>.
- CSORBA GERGELY: Párhuzamos események értékelése a fúziókontrollban. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. p. 13–27. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/fuziokontroll.pdf>.
- ÉDES BALÁZS–BÖLCSKEI VANDA–LÖRINCZ LÁSZLÓ–NAGY PÉTER–PÁPAI ZOLTÁN: Substitutability between fixed and mobile telephone services. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 266–305. http://mtakti.hu/file/download/CaR/Edes_et_al.pdf.
- GYULAVÁRI TAMÁS: Árazási stratégia a svájci ásványvízpiacon. In: Malota Erzsébet (szerk.): *Marketing nemzetközi szintén. Esettanulmányok a hazai és külföldi piacokról*. Budapest, Alinea, 2015. p. 121–126.
- HALPERN LÁSZLÓ–MURAKÖZY BALÁZS: The relationship between competition and R&D: Theoretical approaches and quantitative results. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 113–137. http://mtakti.hu/file/download/CaR/Halpern_Murakozypdf.
- JENES BARBARA: A Magyar Telekom a nemzetközi piacokon. In: Malota Erzsébet (szerk.): *Marketing nemzetközi szintén. Esettanulmányok a hazai és külföldi piacokról*. Budapest, Alinea, 2015. p. 157–162.
- KADERJÁK PÉTER–KISS ANDRÁS–PAIZS LÁSZLÓ–SELEI ADRIENN–SZOLNOKI PÁLMA–TÓTH BORBÁLA: Natural gas market integration in the Danube region: The role of infrastructure development. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 239–265. http://mtakti.hu/file/download/CaR/Kaderjak_et_al.pdf.
- KELEMEN ZITA: A disztribúció mint versenyelőny. In: Malota Erzsébet (szerk.): *Marketing nemzetközi szintén. Esettanulmányok a hazai és külföldi piacokról*. Budapest, Alinea, 2015. p. 71–78.

- KISS ANDRÁS: The effect of the regional integration of electricity markets on the market power of power plants. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 223–238. <http://mtakti.hu/file/download/CaR/KissA.pdf>.
- KISS FERENC LÁSZLÓ: Inter-firm comparison and decomposition of productivity gains for regulatory purposes. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 138–170. <http://mtakti.hu/file/download/CaR/KissFL.pdf>.
- KISS KÁROLY MIKLÓS: The Hungarian postal sector. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 306–335. <http://mtakti.hu/file/download/CaR/KissKM.pdf>.
- KOVÁCS ANDRÁS GYÖRGY: Economic analysis of the right to protect commercial secrets. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 51–53. <http://mtakti.hu/file/download/CaR/Kovacs.pdf>.
- MAJOR IVÁN–KISS KÁROLY MIKLÓS: Interconnection and incentive regulation in network industries. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 190–207. http://mtakti.hu/file/download/CaR/Major_KissKM.pdf.
- MURAKÖZY BALÁZS: Kvantitatív módszerek alkalmazása versenyhatóságok kiemelt ügyeiben, 2009–2013. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. p. 103–124. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/kvantitativ.pdf>.
- MURAKÖZY BALÁZS–VALENTINY PÁL: A versenyhatósági döntések jóléti hatásának méréséről. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. p. 172–194. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/jolet.pdf>.
- MURAKÖZY BALÁZS–VALENTINY PÁL: Alternatives to state regulation: Self- and co-regulation. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 54–95. http://mtakti.hu/file/download/CaR/Murakozy_Valentiny.pdf.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: The framework of national price regulation in the European Union, with special emphasis on liberalized markets. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): *Competition and regulation*, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 171–189. <http://mtakti.hu/file/download/CaR/Nagy.pdf>.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: Tisztességes eljárás és bírósági felülvizsgálat a versenyfelügyeleti eljárásban. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. p. 55–72. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/felugyelet.pdf>.

- PAIZS LÁSZLÓ: Electricity pricing and market power. Evidence from the Hungarian balancing energy market. In: Raisz Dávid (ed.): 10th Jubilee International Conference on Deregulated Electricity Market Issues in South Eastern Europe. Budapest, TRIVENT, 2015. p.16–22. (Engineering and Industry Series) <http://trivent-publishing.eu/pdfdownload/3.LaszloPaizs.pdf>.
- PAIZS LÁSZLÓ: Incentive problems in the Hungarian energy-balancing mechanism. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Antal-Pomázi Krisztina–Nagy Csongor István (eds.): Competition and regulation, 2015. Budapest, Institute of Economics Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 2015. p. 208–222. <http://mtakti.hu/file/download/CaR/Paizs.pdf>.
- PAIZS LÁSZLÓ: Piaci erő az áramtermelő piacon. Eredmények az egyensúlyi modellezés területéről. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): Verseny és szabályozás, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. p. 150–171. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/aramtermelo.pdf>.
- PÁPAI ZOLTÁN–PAPP BERTALAN: Versenyproblémák a postai piacokon és a magyar postai piacnyitás tanulságai. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): Verseny és szabályozás, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. p. 197–234. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/posta.pdf>.
- SELEI ADRIENN–TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA: Az ukrán krízis rövid távú hatásai Kelet-Közép-Európa és Magyarország gázellátásbiztonságára. In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): Verseny és szabályozás, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. p. 235–268. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/gazellatas.pdf>.
- VALENTINY PÁL: Létezik-e jogalkalmazási közgazdaságtan? In: Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István (szerk.): Verseny és szabályozás, 2014. Budapest, MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, 2015. p. 75–102. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/jogalkalmazas.pdf>.

Folyóiratcikkek

- AMAN SEJLA –LOVAS ANITA: Overcoming Asymmetric Information in Venture Capital Finance. Theoretical approach and evaluation of Hungarian findings. Studies in International Economics, Vol. 1. No. 2. 2015. p. 3–22. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/overcoming-asymmetric-information-in-venture-capital-finance>.
- AMAN SEJLA–LOVAS ANITA: Információs aszimmetria kezelése a kockázatitőke-finanszírozásban. Elméleti megközelítés és a hazai tapasztalatok értékelése. Külgazdaság, 59. évf. 5–6. sz. 2015. p. 80–99. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/informacios-aszimmetria-kezelese-a-kockazatitoke-finanszirozásban>.
- BEREZVAI ZOMBOR: Production Efficiency Analysis of the Hungarian Meat Processing Industry. Competitio, Vol. 14. No. 1. 2015. p. 23–42. http://competitio.unideb.hu/wp-content/uploads/2016/03/XIV-1/2_Berezvai%20Zombor_press.pdf.
- BEREZVAI ZOMBOR: The pricing strategies of Hungarian food retail chains during the last recession. Acta Oeconomica, Vol. 65. No. 3. 2015. p. 393–411. <http://dx.doi.org/10.1556/032.65.2015.3.3>.
- BODÓCSI ANDRÁS: Privatizáció a Gazdasági Versenyhivatal gyakorlatában. Versenytükör, 11. évf. 2015. Különszám, p 34–45. http://www.gvh.hu/data/cms1032633/Versenytukor_2015_kulonszam.pdf.

- BOKOR LÁSZLÓ: Aszimmetrikus ártranszmisszió a motorikus üzemanyagok piacán. Versenytükör, 11. évf. 2015. 2. sz. p. 4–12. http://www.gvh.hu/data/cms1033058/Versenytukor_201502.pdf.
- BUNKÓCZI LÁSZLÓ–PETŐ ISTVÁN–PÁSZTOR MÁRTA ZSUZSANNA–POPOVICS ATTILA: Az információs rendszerek szerepe és értékelése a vállalkozásokban. *Studia Mundi – Economica*, 2. évf. 2. sz. 2015. p. 3–17. <http://studia.mundi.gtk.szie.hu/2015-vol2-no2>.
- HÁMORI BALÁZS: A Barnaby Rich-szindróma a XXI. században. A figyelem, mint szűkös jószág. *Köz-gazdaság*, 10. évf. 3. sz. 2015. p. 127–143. http://www.uni-corvinus.hu/fileadmin/user_upload/hu/kozponti_szervezeti_egysegek/karrier_iroda/files/X-3szam/Hamori_127-144.pdf.
- HÉJJAS ISTVÁN–JÁROSI MÁRTON–KACSÓ ANDRÁS: A megújuló energiahordozók alkalmazásának lehetőségei és korlátai. *Polgári Szemle*, 11. évf. 1–3. sz. 2015. p. 32–48. http://epa.oszk.hu/00800/00890/00060/EPA00890_polgari_szemle_2015_1-3_660.htm.
- Hornok Cecília–Muraközy Balázs: Magyar vállalatok haszonkulcsai. *Közgazdasági Szemle*, 57. évf. 10. sz. 2015. p. 1048–1069. <http://real.mtak.hu/29528/>.
- JAKOBI ÁKOS: Az információs kor újszerű egyenlőtlenségei. Mi derül ki a térbeli információkból? *Információs Társadalom*, 15. évf. 1. sz. 2015. p. 26–43. http://epa.oszk.hu/01900/01963/00047/pdf/EPA01963_informacios_tarsadalom_2015_1_026-043.pdf.
- JÁROSI MÁRTON: A magyar energetika lehetőségei a 21. században. *Polgári Szemle*, 11. évf. 4–6. sz. 2015. p. 17–31. http://epa.oszk.hu/00800/00890/00061/EPA00890_polgari_szemle_2015_4-6_725.htm.
- JUHÁSZ MIKLÓS: A fogyasztóvédelem szerepe a Gazdasági Versenyhivatal tevékenységében. Versenytükör, 11. évf. 2015. Különszám, p. 89–97. http://www.gvh.hu/data/cms1032633/Versenytukor_2015_kulonszam.pdf.
- KESZEY TAMARA: Bizalom és vállalati teljesítmény. A bizalom szerepe az aszimmetrikus információk minőségének vállalati észlelésében és azok vezetői döntéshozatalban való felhasználásában. *Vezetéstudomány*, 46. évf. 6. sz. 2015. p. 2–11. <http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1972/1/vt2015n6p2.pdf>.
- KOÓS GÁBOR: Az Európai Unió Bírósága ítélete a C-463/13. sz. Stanley International Betting- és a Stanleybet Malta-ügyben. *Külgazdaság*, 59. évf. 9–10. sz. 2015. p. 130–151. <http://kulgzdasag.eu/cikk/2015/az-europai-unio-birosaga-itelete-a-c-46313-sz-stanley-international-betting-es-a>.
- LAKI MIHÁLY: A trafikpiac átalakulása és átalakítása. Esettanulmány. *Szociológiai Szemle*, 25. évf. 3. sz. 2015. p. 23–51. http://www.szociologia.hu/dynamic/laki_mihaly.pdf.
- LAKI MIHÁLY: Restructuring and re-regulation of the Hungarian tobacco market. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, Vol. 6. No. 2. 2015. p. 39–71. <http://dx.doi.org/10.14267/cjssp.2015.02.03>.
- LOVAS ANITA–MILE BOGLÁRKA RITA: Az állami beavatkozás hatása a kockázatitőkebefektetésekre kettős erkölcsi kockázat mellett. *Köz-gazdaság*, 10. évf. 2. sz. 2015. p. 87–101. http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/2036/1/KG_2015n2p86.pdf.
- MAZHAR, UMMAD: Does regulatory discretion increase the unofficial economy? Evidence from panel data. *Acta Oeconomica*, Vol. 65. No. 1. 2015. p. 129–141. <http://dx.doi.org/10.1556/AOecon.65.2015.1.7>.
- MÉRŐ KATALIN–PIROSKA DÓRA: Macroprudential Paradigm Shift in Hungarian Bank Regulation. *Studies in International Economics*, Vol. 1. No. 1. 2015. p. 3–33. <http://kulgzdasag.eu/cikk/2015/macroprudential-paradigm-shift-in-hungarian-bank-regulation>.

- MEZŐSI ANDRÁS: A magyarországi megújuló távhőtermelés modellezése. *Energiagazdálkodás*, 3–4. sz. 2015. p. 23–29. http://rekk.hu/publikacio/32/a_magyarorszag_i_megujulo_tavhoktermeles_modellezese.
- NACSA MÓNIKA: Miből lesz a közigazgatási per? *Versenytükör*, 11. évf. 2015. 1. sz. p. 88–97. http://www.gvh.hu/data/cms1031772/GVH_VT_2015_1.pdf.
- RAFFAI KATALIN: Köz- és magánérdek védelme a Róma I. rendeletben – néhány észrevétel az imperatív szabályok értelmezéséről. *Külgazdaság*, 59. évf. 9–10. sz. 2015. p. 111–129. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/koz-es-maganerdek-vedelme-a-roma-i-rendeletben-nehany-eszrevetel-az-imperativ-szabalyok>.
- RAFFAI KATALIN: Protection of Public and Private Interests in the Rome I Regulation. Observations on the Interpretation of Overriding Mandatory Provisions. *Studies in International Economics*, Vol. 1. No. 2. 2015. p. 15–33. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/protection-of-public-and-private-interests-in-the-rome-i-regulation-observations-on-the>.
- RÉTI PÁL: Szabályozóalku szabadpiaci környezetben: a budapesti taxi piac. *Külgazdaság*, 59. évf. 5–6. sz. 2015. p. 58–79. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/szabalyozoalku-szabadpiaci-kornyezetben-a-budapesti-taxi-piac>.
- STRELINGER TIBOR: Belépéstől való elrettentés stratégiai beruházásokkal. A piacszerkezet-elemzés jelentőségének hangsúlyozása Jean Tirole Nobel-díjának apropóján. *Versenytükör*, 11. évf. 2015. 1. sz. p. 38–44. http://www.gvh.hu/data/cms1031772/GVH_VT_2015_1.pdf.
- SZABÓ PÉTER: A versenyjog megsértésén alapuló kártérítési igények magánjogi érvényesítésének néhány időszerű kérdése. *Versenytükör*, 11. évf. 2015. 2. sz. p. 49–60. http://www.gvh.hu/data/cms1033058/Versenytukor_201502.pdf.
- SZERB LÁSZLÓ–MÁRKUS GÁBOR–CSAPI VIVIEN: Competitiveness and Internationalisation in the Hungarian Small Business Sector in the 2010s. *Studies in International Economics*, Vol. 1. No. 1. 2015. p. 94–115. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/competitiveness-and-internationalisation-in-the-hungarian-small-business-sector-in-the>.
- SZILÁGYI EMESE: Mennyit ér a közszolgáltatás? A szémet szállítási díjakkal szemben támasztható alkotmányos követelmények. *Jogtudományi Közlöny*, 70. évf. 11. sz. 2015. p. 541–548.
- SZILÁGYI JÁNOS EDE: A vízjogi szabályozási csomópontok továbbfejlesztésének lehetőségei. *Pro Futuro*, 2015. 2. sz. p. 38–54. http://profuturo.lib.unideb.hu/file/4/5698b4fa2fb63/szerzo/Pro_Futuro_2015_2.38-54.pdf.
- TÓTH ANDRÁS: A versenyjogi jogalkalmazás emberi jogi vonatkozásai a magyar bírósági gyakorlatban. *Versenytükör*, 11. évf. 2015. Különszám, p. 78–88. http://www.gvh.hu/data/cms1032633/Versenytukor_2015_kulonszam.pdf.
- TÓTH TIHAMÉR: A versenyjogi csoportos perek amerikai tapasztalatai – javaslatok a magyar jogalkotó számára. *Jogtudományi Közlöny*, 70. évf. 3. sz. 2015. p. 133–147.
- TÓTH TIHAMÉR: Verseny és demokrácia. *Versenytükör*, 11. évf. 2015. Különszám p. 20–33. http://www.gvh.hu/data/cms1032633/Versenytukor_2015_kulonszam.pdf.
- VALENTIN PÁL: Anti-competitive practices, unlevel playing field after the full opening of the postal market. *Studies in International Economics*, Vol. 1. No. 2. 2015. p. 50–77. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/anti-competitive-practices-unlevel-playing-field-after-the-full-opening-of-the-postal>.
- VALENTIN PÁL: Versenykorlátozó magatartás, egyenlőtlen feltételek a teljes postai piacnyitást követően. *Külgazdaság*, 59. évf. 5–6. sz. 2015. p. 30–57. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/versenykorlatozo-magatartas-egyenlotlen-feltetelek-a-teljes-postai-piacnyitast-kovetoen>.

- VÁRY MIKLÓS: Piaci alkalmazkodás ragadós árak mellett – Calvo-típusú ármerevség egy ágensalapú modellben. *Közgazdasági Szemle*, 62. évf. 1. sz. 2015. p. 48–77. http://epa.oszk.hu/00000/00017/00222/pdf/EPA00017_kozgazdasagi_szemle_2015_01_048-077.pdf.
- VINCE PÉTER: A versenypolitika érvényesítése az Európai Unió energiaszektorában. *Külgazdaság*, 59. évf. 9–10. sz. 2015. p. 38–60. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/a-versenypolitika-ervenyesítése-az-europai-unio-energiasektoraban>.
- VINCE PÉTER: Enforcement of competition in the energy sector of the European Union. *Studies in International Economics*, Vol. 1. No. 2. 2015. p. 78–100. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/enforcement-of-competition-in-the-energy-sector-of-the-european-union>.
- VISSI FERENC: A hazai versenyfelügyelet kialakulása. *Versenytükör*, 11. évf. 2015. Különszám, p. 5–19. http://www.gvh.hu/data/cms1032633/Versenytukor_2015_kulonszam.pdf.
- VOSZKA ÉVA: Államosítás, privatizáció és gazdaságpolitika – a főirány széttörődeezése. *Közgazdasági Szemle*, 57. évf. 7–8. sz. 2015. p. 717–748. http://epa.oszk.hu/00000/00017/00228/pdf/EPA00017_kozgazdasagi_szemle_2015_07-08_717-748.pdf.
- VOSZKA ÉVA: Államosítások: magyar fordulat vagy új európai irány? *Külgazdaság*, 59. évf. 11–12. sz. 2015. p. 3–22. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2015/allamositasok-magyar-fordulat-vagy-uj-europai-irany>.
- Z. KARVALICS LÁSZLÓ: A Nagy Adat-jelenség társadalomtudományi lehorgonyzásához. *Replika* 26. évf. 92–93. 2015. sz. p. 189–201. <http://replika.hu/replika/92-93-14>.
- ZIEGLER DEZSŐ TAMÁS: Az emberi jogok és az egységes európai piac kapcsolódási pontjai – diszkrimináció és rendszerszintű jogsértések. *Állam- és Jogtudomány* 56. évf. 4. sz. 2015. 70–93. http://jog.tk.mta.hu/uploads/files/Allam-%20es%20Jogtudomany/2015_4/2015-4-ziegler.pdf.

Műhelytanulmányok

- CSORBA GERGELY–PÁPAI ZOLTÁN: Does one more or one less mobile operator affect prices? A comprehensive ex-post evaluation of entries and mergers in European mobile telecommunication markets. Budapest, Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, MTDP, 2015/41. 34 p. <http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP1541.pdf>.
- HORNOK CECÍLIA–MURAKÖZY BALÁZS: Markup and productivity of exporters and importers. Budapest, Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, MTDP, 2015/30. 62 p. <http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP1530.pdf>.
- KÁCSOR ENIKŐ: Possible reasons for the difference between HUPX and EEX DAM prices. Why Hungarian electricity is more expensive than German? Budapest, Regional Centre for Energy Policy Research – REKK Műhelytanulmány, 2015. október 2. 20 p. http://rekk.hu/downloads/academc_publications/wp_2015_01_Kacsor_Spread.pdf.
- MIHÁLYI PÉTER: A privatizált vagyon visszaállamosítása Magyarországon 2010–2014. Budapest, MTA Közgazdaság-és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézet, MTDP, 2015/7. 85 p. <http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP1507.pdf>.
- MURAKÖZY BALÁZS: How do exporters react to the prices of their competitors? Budapest, Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, MTDP, 2015/32. 34 p. <http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP1532.pdf>.

- MURAKÖZY BALÁZS–RUSS, KATHERYN NILES: Competition with Multinational Firms. Theory and Evidence. Budapest, Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, MTDP, 2015/34. 42 p. <http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP1534.pdf>.
- VALENTIN PÁL: Versenyellenes magatartás, egyenlőtlen feltételek a teljes postai piacnyitást követően. Budapest, MTA Közgazdaság-és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézet, MTDP, 2015/3. 40 p. <http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP1503.pdf>.

II. VÁLOGATÁS A KÜLFÖLDI SZAKIRODALOMBÓL

Könyvek

- AGRAWAL, VIPIN K.–RAO, RAMESH K. S.: Corporate Policies in a World with Information Asymmetry. London, World Scientific Publishing Company, 2015. 176 p.
- ARNULL, ANTHONY–CHALMERS, DAMIAN (eds.): The Oxford handbook of European Union law. Oxford, Oxford University Press, 2015. 1051 p.
- BEATON-WELLS, CARON–TRAN, CHRISTOPHER (eds.): Anti-Cartel Enforcement in a Contemporary Age. Leniency Religion. London, Hart Publishing, 2015. 231 p.
- BENDL, REGINE–BLEIJENBERGH, INGE–HENTTONEN, ELINA–MILLS, ALBERT J.(eds.): The Oxford Handbook of Diversity in Organizations. Oxford, Oxford University Press, 2015. 635 p.
- BORGMAN, CHRISTINE L.: Big Data, Little Data, No Data. Scholarship in the Networked World. Cambridge, The MIT Press, 2015. 383 p.
- CREW, MICHAEL A.–BRENNAN, TIMOTHY J. (eds.): Postal and Delivery Innovation in the Digital Economy. Cham, Springer, 2015. 336 p.
- DREXL, JOSEF–DI PORTO, FABIANA (eds.): Competition Law As Regulation. Cheltenham, Edward Elgar, 2015. 448 p.
- DUNNE, NIAMH: Competition Law and Economic Regulation. Making and Managing Markets. Cambridge University Press, 2015. 392 p.
- ELG, MATTIAS ET AL.: Sustainable Development in Organizations. Studies on Innovative Practices. Cheltenham, Edward Elgar, 2015. 378 p.
- FELLMAN, SUSANNA–SHANAHAN, MARTIN (eds.): Regulating Competition. Cartel Registers in the Twentieth Century World. London, Routledge, 2015. 332 p.
- FIKENTSCHER, WOLFGANG–HACKER, PHILIPP–PODSZUN, RUPPRECHT: Crises, Culture, Competition and the Role of Law. Berlin, Springer, 158 p.
- HUSA, JAAKKO: New Introduction to Comparative Law. Oxford, Hart Publishing, 2015. 284 p.
- Klamert, Marcus: Services liberalization in the EU and the WTO. Concepts, standards and regulatory approaches. Cambridge University Press, 2015. 318 p.
- KNIEPS, GUNTER: Network Economics. Principles – Strategies – Competition Policy. Cham, Springer, 2015. 184 p.
- LATIMER, PAUL–MAUME, PHILIPP: Promoting Information in the Marketplace for Financial Services. Financial Market Regulation and International Standards. Cham, Springer, 2015. 238 p.

- LEMSTRA, WOLTER–MELODY, WILLIAM H. (eds.): *The Dynamics of Broadband Markets in Europe. Realizing the 2020 Digital Agenda*. Cambridge University Press, 2015. 448 p.
- MATHIS, KLAUS (ed.): *European Perspectives on Behavioural Law and Economics*. Cham, Springer, 2015. 271 p.
- MOOSA, IMAD A.: *Good regulation, Bad regulation. The Anatomy of Financial Regulation*. Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015. 248 p.
- OECD Digital Economy Outlook 2015. Paris, OECD Publishing, 284 p. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264232440-en>.
- OECD Regulatory Policy Outlook 2015. Paris, OECD Publishing, 226 p. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264238770-en>.
- OECD Studies on Water. *The Governance of Water Regulators*. Paris, OECD Publishing, 2015. 118 p. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264231092-en>.
- OTTOW, ANNETJE: *Market and Competition Authorities. Good Agency Principles*. Oxford, Oxford University Press, 2015. 304 p.
- PIERNAS LÓPEZ, JUAN JORGE: *The concept of state aid under EU law : from internal market to competition and beyond*. Oxford, Oxford University Press, 2015. 286 p.
- POLI, ELEONORA: *Antitrust Institutions and Policies in the Globalising Economy*. Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015. 232 p.
- RODGER BARRY–MACCULLOCH, ANGUS: *Competition law and policy in the EU and UK*. Abingdon–Oxon, Routledge, 2015. 300 p.
- SIYAHHAN, BARAN: *Leverage and Information Asymmetry in Product Markets. The Impact on Firm Survival and Security Returns*. Saarbrücken, GlobeEdit, 2015. 52 p.
- SURBLYTÉ, GINTARÉ (ed): *Competition on the Internet*. Berlin, Springer, 2015. 108 p. (MPI Studies on Intellectual Property and Competition Law. Vol. 23.)
- SYNNOTT, AIDAN: *The Public Competition Enforcement Review*. London, Law Business Research Ltd., 7th ed. 2015. p. 441 p.

Folyóiratcikkek

- ANDREOLI-VERSBACH, PATRICK–JENS-UWE, FRANCK: *Econometric Evidence To Target Tacit Collusion In Oligopolistic Markets*. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 11. No. 2. 2015. p. 463–492. <http://dx.doi.org/10.1093/joclec/nhv011>.
- AUER, DIRK–PETIT, NICOLAS: *Two-Sided Markets and the Challenge of Turning Economic Theory into Antitrust Policy*. *The Antitrust Bulletin*, Vol. 60. No. 4. 2015. p. 426–461. <http://dx.doi.org/10.1177/0003603X15607155>.
- BACCHIOCCHI, EMANUELE–FLORIO, MASSIMO–TAVEGGIA, GIULIA: *Asymmetric effects of electricity regulatory reforms in the EU15 and in the New Member States. Empirical evidence from residential prices 1990–2011*. *Utilities Policy*, Vol. 35. August 2015. p. 72–90. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2015.07.002>.
- BAILEY, ELIZABETH M.: *Behavioral Economics and U.S. Antitrust Policy*. *Review of Industrial Organization*, Vol. 47. No. 3. 2015. p. 355–366. <http://dx.doi.org/10.1007/s11151-015-9469-9>.
- BANYÁR JÓZSEF–REGŐS GÁBOR: *Should regulation help ‘lazy’ customers? Regulation alternatives on the Hungarian third-party motor liability market*. *European Competition Journal*, Vol. 11. No. 2–3. 2015. p. 465–487. <http://dx.doi.org/10.1080/17441056.2015.1129865>.

- BAUER, JOHANNES M.: Governing the Mobile Broadband Ecosystem. *International Telecommunications Policy Review*, Vol. 22. No. 2. 2015. p. 1–26. <https://ssrn.com/abstract=2635950>.
- BEAUCHAMP, ANDREW: Regulation, Imperfect Competition, and the U.S. Abortion Market. *International Economic Review*, Vol. 56. No. 3. 2015. pp. 963–996. <http://dx.doi.org/10.1111/iere.12128>.
- BORENSTEIN, SEVERIN–BUSHNELL, JAMES: The US Electricity Industry after 20 Years of Restructuring. *Annual Reviews – Economics*, Vol. 7. 2015. p. 437–463. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev-economics-080614-115630>.
- BOS, IWAN–HARRINGTON, JOSEPH E.: Competition Policy and Cartel Size. *International Economic Review*, Vol. 56. No. 1. 2015. p. 133–153. <http://dx.doi.org/10.1111/iere.12097>.
- BRADFORD, ANU: Exporting standards. The externalization of the EU's regulatory power via markets. *International Review of Law and Economics*, Vol. 42. June 2015. p. 158–173. <http://dx.doi.org/10.1016/j.irle.2014.09.004>.
- BRIGLAUER, WOLFGANG: How EU sector-specific regulations and competition affect migration from old to new communications infrastructure. Recent evidence from EU27 member states. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 48. No. 2. 2015. p. 194–217. <http://dx.doi.org/10.1007/s11149-015-9283-1>.
- BUCCIROSSI, PAOLO: Vertical Restraints on E-Commerce and Selective Distribution. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 11. No. 3. 2015. p. 747–773. <http://dx.doi.org/10.1093/joclec/nhv022>.
- BUCKLAND, ROGER–WILLIAMS, JULIAN–BEECHER, JANICE: Risk and regulation in water utilities: a cross-country comparison of evidence from the CAPM. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 47. No. 2. 2015. p. 117–145. <http://dx.doi.org/10.1007/s11149-014-9261-z>.
- CARARE, OCTAVIAN–MCGOVERN, CHRIS–NORIEGA, RAQUEL–SCHWARZ, JAY: The Willingness to Pay for Broadband of Non-Adopters in the U.S. Estimates from a Multi-State Survey. *Information Economics and Policy*, Vol. 30. March 2015. p. 19–35. <http://dx.doi.org/10.1016/j.infoecopol.2014.12.001>.
- CARLTON, DENNIS W.–KEATING, BRYAN: Antitrust, Transaction Costs, and Merger Simulation with Nonlinear Pricing. *The Journal of Law and Economics*, Vol. 58. No. 2. 2015. p. 269–289. <http://dx.doi.org/10.1086/684036>.
- CHO, SHIN–CHOI, YONG-JAE: Effect of Leased Line Price on Broadband Penetration in OECD Countries with Implications on Network Neutrality. *International Telecommunications Policy Review*, Vol. 22. No. 2. 2015. p. 109–128. <https://ssrn.com/abstract=2635947>.
- CIRIANI, STÉPHANE: The Economic Impact of the European Reform of Data Protection. *Communications and Strategies*, No. 97, 1st quarter 2015. p. 41–59. http://www.idate.org/en/Digiworld-store/No-97-Big-data-Economic-business-policy-challenges_1002.html.
- D'AMATO, ALESSIO–DIJKSTRA, BOUWE R.: Technology choice and environmental regulation under asymmetric information. *Resource and Energy Economics*, Vol. 41. August 2015. p. 224–247. <http://dx.doi.org/10.1016/j.reseneeco.2015.05.001>.
- DAVIES, STEPHEN–ORMOSI, PETER L.–GRAFFENBERGER, MARTIN: Mergers after Cartels. How Markets React to Cartel Breakdown. *The Journal of Law and Economics*, Vol. 58. No. 3. 2015. p. 561–583. <http://dx.doi.org/10.1086/684227>.

- EIDENMÜLLER, HORST–ENGERT, ANDREAS–HORNUF, LARS: Where do firms issue debt? An empirical analysis of issuer location and regulatory competition in Europe. *International Review of Law and Economics*, Vol. 41. March 2015. p. 103–115. <http://dx.doi.org/10.1016/j.irle.2014.10.007>.
- FUDENBERG, DREW: Tirole's Industrial Regulation and Organization Legacy in Economics. *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 117. No. 3. 2015. p. 771–800. <http://dx.doi.org/10.1111/sjoe.12117>.
- GAYNOR, MARTIN: Efficient Efficiencies Analysis. False Dichotomies, Modeling, and Applications to Health Care. *The Antitrust Bulletin*, Vol. 60. No. 3. 2015. p. 268–273. <http://dx.doi.org/doi:10.1177/0003603X15598592>.
- GERADIN, DAMIEN: Uber and the Rule of Law: Should Spontaneous Liberalization Be Applauded or Criticized? *Competition Policy International*, November 20, 2015. <https://ssrn.com/abstract=2693683>.
- GILPATRIC, SCOTT M.–VOSSLER, CHRISTIAN A.–LIU, LIRONG: Using competition to stimulate regulatory compliance. A tournament-based dynamic targeting mechanism. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 119. November 2015. p. 182–196. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2015.08.006>.
- GUIDI, MATTIA: The Impact of Independence on Regulatory Outcomes: The Case of EU Competition Policy. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 53. No. 6. 2015.p. 1195–1213. <http://dx.doi.org/10.1111/jcms.12280>.
- HARRINGTON, JOSEPH E. JR.–MYONG-HUN CHANG: When Can We Expect a Corporate Leniency Program to Result in Fewer Cartels? *The Journal of Law and Economics*, Vol. 58. No. 2. 2015. p. 417–449. <http://dx.doi.org/10.1086/684041>.
- HOELCK, KATHARINA–BALLON, PIETER: Competitive Dynamics in the ICT Sector. *Strategic Decisions in Platform Ecosystems. Communications and Strategies*, 3rd Quarter 2015. No. 99. p. 51–70. http://www.idate.org/en/Digiworld/Communications-Strategies/Archives/Archives_50_.html.
- HUBERTY, MARK: Awaiting the Second Big Data Revolution. From Digital Noise to Value Creation. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 15. No. 1. 2015. p. 35–47. <http://dx.doi.org/10.1007/s10842-014-0190-4>.
- JESSOE, KATRINA K.–RAPSON, DAVID: Commercial and Industrial Demand Response Under Mandatory Time-Of-Use Electricity Pricing. *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 63. No. 3. 2015. pp. 397–421. 2015. <http://dx.doi.org/10.1111/joie.12082>.
- KURLAT, PABLO–VELDKAMP, LAURA: Should we regulate financial information? *Journal of Economic Theory*, Vol. 158. Part B. 2015. p. 697–720. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jet.2015.02.005>.
- KURY, THEODORE J.: The impact of coordination on wholesale market participation. The case of the U.S. electricity industry. *Utilities Policy*, Vol. 32. March 2015. p. 38–44. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2014.12.005>.
- KWOKA, JOHN: The Changing Nature of Efficiencies in Mergers and in Merger Analysis. *The Antitrust Bulletin*, Vol. 60. No. 3. 2015. 231–249. <http://dx.doi.org/10.1177/0003603X15598595>.
- KWOKA, JOHN–GU, CHENGYAN: Predicting Merger Outcomes. The Accuracy of Stock Market Event Studies, Market Structure Characteristics, and Agency Decisions. *The Journal of Law and Economics*, Vol. 58. No. 3. 2015.p. 519–543. <http://dx.doi.org/10.1086/684225>.

- LEE, DONGYEOL: Regulating Termination Charges in Asymmetric Oligopolies. *Information Economics and Policy*, Vol. 32. 2015. p. 16–28. <http://dx.doi.org/10.1016/j.infoecopol.2015.07.006>.
- LEVY, NICHOLAS–FRISCH, SVEN–WAKSMAN, ALEXANDER: A comparative assessment of the EU's reforms to merger control and antitrust enforcement. *European Competition Journal*, Vol. 11. No. 2–3. 2015. p. 426–464. <http://dx.doi.org/10.1080/17441056.2015.1125680>.
- LITTLECHILD, STEPHEN: The CMA energy market investigation, the well-functioning market, Ofgem, Government and behavioural economics. *European Competition Journal*, Vol. 11. No. 2–3. 2015. p. 574–636. <http://dx.doi.org/10.1080/17441056.2016.1153311>.
- MAJUMDAR, SUMIT K.: Entry and investment. Retrospective evaluations of incumbents' responses in communications markets. *European Competition Journal*, Vol. 11. No. 1. 2015. p. 86–100. <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/17441056.2015.1037090>.
- MANTELERO, ALESSANDRO–VACIAGO, GIUSEPPE: Data protection in a big data society. Ideas for a future regulation. *Digital Investigation*, Vol. 15. December 2015. p. 104–109. <http://dx.doi.org/10.1016/j.diin.2015.09.006>.
- MARIOTTO, CARLOTTA–VERDIER, MARIANNE: Innovation and Competition in Internet and Mobile Banking. An Industrial Organization Perspective. *Communications and Strategies*, 3rd Quarter 2015. No. 99. p. 129–148. http://www.idate.org/en/Digiworld/Communications-Strategies/Archives/Archives_50_.html.
- MARTYNISZYN, MAREK: On Extraterritoriality and the Gazprom Case. *European Competition Law Review*, Vol. 37. No. 6. 2015. pp. 291–294. <https://ssrn.com/abstract=2636215>.
- MILSTEIN, IRENA–TISHLER, ASHER: Can price volatility enhance market power? The case of renewable technologies in competitive electricity markets. *Resource and Energy Economics*, Vol. 41. August 2015. p. 70–90. <http://dx.doi.org/10.1016/j.reseneeco.2015.04.001>.
- NIEROP, SAM C. A.: Network Competition in Electricity and Gas Distribution: Competition in Extensions. *European Networks Law and Regulation Quarterly*, Vol. 3. No. 1. 2015. p. 2–10. <http://enlr.lexxion.eu/article/ENLR/2015/1/3>.
- OYEWUNMI, TADE: Energy Security and Gas Supply Regulation in the European Union's Internal Market. *European Networks Law and Regulation Quarterly*, Vol. 3. No. 3. 2015. p. 187–202. <http://enlr.lexxion.eu/article/ENLR/2015/3/6>.
- PEARCY, JASON–SAVAGE, SCOTT J.: Actual and potential competition in international telecommunications. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 42. September 2015, p. 94–105. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijindorg.2015.07.006>.
- PETACCHI, REINING: Information asymmetry and capital structure. Evidence from regulation FD. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 59. No. 2–3. 2015. p. 143–162. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.01.002>.
- RENZETTI, STEVEN–DUPONT, DIANE P.–CHITSINDE, TINA: An empirical examination of the distributional impacts of water pricing reforms. *Utilities Policy*, Vol. 34. June 2015. p. 63–69. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2014.12.004>.
- SCHMIDHALER, MICHAEL–COHEN, JED–REICHL, JOHANNES–SCHMIDINGER, STEFAN: The effects of network regulation on electricity supply security. A European analysis. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 48. No. 3. 2015. p. 285–316. <http://dx.doi.org/10.1007/s11149-015-9277-z>.
- SIDAK, GREGORY J.: Maximizing the U.S. Postal service's profits from competitive products. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 11. No. 3. 2015. p. 617–669. <http://dx.doi.org/10.1093/joclec/nhv026>.

- STERN, JON: Sectoral Regulation and Competition Policy. The U.K.'S Concurrency Arrangements – An Economic Perspective. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol 11. No. 4. 2015. p. 881–916. <http://dx.doi.org/10.1093/joclec/nhv029>.
- SZERMAN, PALOMA: Telecommunications Regulators and Competition Agencies: Their Institutional Setting in Spain, the UK and France. *European Networks Law and Regulation Quarterly*, Vol. 3. No. 4. 2015. p. 243–256. <http://enlr.lexxion.eu/article/ENLR/2015/4/4>.
- TARDIFF, TIMOTHY J.: Prices based on current cost or historical cost. How different are they? *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 47. No. 2. 2015. p. 201–217. <http://dx.doi.org/10.1007/s11149-014-9267-6>.
- TARDIFF, TIMOTHY J.: Reregulation or Better Deregulation? Economic Evaluation of Recent FCC Competition Actions. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 11. No. 1. 2015. p. 145–163. <http://dx.doi.org/10.1093/joclec/nhu021>.
- TASHPULATOV, SHERZOD N.: Analysis of electricity industry liberalization in Great Britain. How did the bidding behavior of electricity producers change? *Utilities Policy*, Vol. 36. October 2015. p. 24–34. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2015.07.004>.
- THAKOR, ANJAN V.: Strategic information disclosure when there is fundamental disagreement. *Journal of Financial Intermediation*, Vol. No. 2. 2015. p. 131–153. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfi.2013.12.001>.
- TOCHKOV, KIRIL: The Efficiency of Postal Services in the Age of Market Liberalization and the Internet. Evidence from Central and Eastern Europe. *Utilities Policy*, Vol. 36. 2015. p. 35–42. <https://ssrn.com/abstract=2691356>.
- VAN GORP, NICOLAI–HONNEFELDER, STEPHANIE: Regulation and Competition: Challenges for Competition Policy in the Digitalised Economy. *Communications and Strategies*, 3rd Quarter 2015. No. 99. p. 149–162. http://www.idate.org/en/Digiworld/Communications-Strategies/Archives/Archives_50_.html.
- VAZQUEZ, MIGUEL–HALLACK, MICHELLE: Interaction between gas and power market designs. *Utilities Policy*, Vol. 33. April 2015. p. 23–33. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2014.04.001>.
- VIOTTO, JORDANA: Competition and Regulation of Crowdfunding Platforms. A Two-sided Market Approach. *Communications and Strategies*, 3rd Quarter 2015. No. 99. p. 33–50. http://www.idate.org/en/Digiworld/Communications-Strategies/Archives/Archives_50_.html.
- WAKED, DINA I.: Antitrust Goals in Developing Countries. Policy Alternatives and Normative Choices. *Seattle University Law Review*, Vol. 38. No. 3. 2015. <https://ssrn.com/abstract=2600034>.

Műhelytanulmányok

- AGUIRREGABIRIA, VICTOR–SUZUKI, JUNICHI: Empirical Games of Market Entry and Spatial Competition in Retail Industries. *CEPR Discussion Papers*, No. DP10410. <https://ssrn.com/abstract=2562975>.
- BELYI, ANDREI–GOLDTHAU, ANDREAS: Between a rock and a hard place. International market dynamics, domestic politics and Gazprom's strategy. Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Florence School of Regulation, Working paper 2015/22. 26 p. <http://cadmus.eui.eu/handle/1814/35398>.
- BILOTKACH, VOLODYMYR–HÜSCHEL RATH, KAI: Balancing Competition and Cooperation. Evidence from Transatlantic Airline Markets. *ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Papers*, No. 15-059. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2661477>.

- BOETTKE, PETER J.–DUNCAN, THOMAS K.–SNOW, NICHOLAS A.: Competition for Antitrust. The National Civic Federation and the Founding of the FTC. George Mason University, GMU Working Paper in Economics, No. 15-16. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2559755>.
- BOSHOF, WILLEM H.–FRÜBING, STEFAN–HÜSCHEL RATH, KAI: Information Exchange Through Non-Binding Advance Price Announcements. An Antitrust Analysis. ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Papers, No. 15-060. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2661488>.
- BRIGLAUER, WOLFGANG–FRÜBING, STEFAN–VOGELSANG, INGO: The Impact of Alternative Public Policies on the Deployment of New Communications Infrastructure. A Survey. ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Papers, No. 15-003. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2567253>.
- BRIGLAUER, WOLFGANG–GUGLER, KLAUS PETER–HAXHIMUSA, ADHURIM: Facility- and Service-Based Competition and Investment in Fixed Broadband Networks. Lessons from a Decade of Access Regulations in the European Union Member States. ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Papers, No. 15-048. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2641082>.
- BRUCE, ELIZABETH–SOLLINS, KAREN–VERNON, MONA–WEITZNER, DANNY: Big Data Privacy Scenarios. MIT Computer Science and Artificial Intelligence Laboratory Technical Report MIT-CSAIL-TR-2015-030. <https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/99127/MIT-CSAIL-TR-2015-030.pdf>.
- BUCCIROSSI, PAOLO–MARVAO, CATARINA–GIANCARLO, SPAGNOLO: Leniency and Damages. Stockholm Institute of Transition Economics (SITE) Working Papers, No. 32. 2015. 28 p. http://www.learlab.com/wp-content/uploads/2015/02/ssrn_id2566774_1_1424864820.pdf.
- BUDZINSKI, OLIVER–KÖHLER, KAROLINE HENRIKE: Is Amazon the Next Google? Ilmenau Economics Discussion Papers, Vol. 20. No. 97. 2015. <https://ssrn.com/abstract=2676079>.
- Cavallo, Alberto: Scraped Data and Sticky Prices. NBER Working Papers, No. 21490. 2015. <https://ssrn.com/abstract=2649781>.
- CHIOU, LESLEY–TUCKER, CATHERINE E.: Content Aggregation by Platforms. The Case of the News Media NBER Working Papers, No. 21404. 2015. <https://ssrn.com/abstract=2636164>.
- CLOUGHERTY, JOSEPH A., DUSO, TOMASO, LEE, MIYU AND SELDES LACHTS, JO: Effective European Antitrust: Does EC Merger Policy Generate Deterrence? DIW Berlin Discussion Papers, No. 1523. 2015. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2695314>.
- COOPER, JAMES C.: Separation, Pooling, and Big Data. George Mason Legal Studies Research Papers, No. LS 15-15. George Mason Law & Economics Research Papers, No. 15-32. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2655794>.
- CRAWFORD, GREGORY S.–PAVANINI, NICOLA–SCHIVARDI, FABIANO: Asymmetric Information and Imperfect Competition in Lending Markets. CEPR Discussion Papers, No. DP10473. <https://ssrn.com/abstract=2575777>.
- CREDE, CARSTEN J.: A structural break cartel screen for dating and detecting collusion. Norwich, Centre for Competition Policy, CCP Working Paper 15-11. 33 p. <http://competition-policy.ac.uk/documents/8158338/8368036/CCP+Working+Paper+15-11.pdf/347af760-c653-43e2-9f20-fb39b7eb38fa>.
- CREMER, HELMUTH–DE DONDER, PHILIPPE–FRANK, RODRIGUEZ: The implications of liberalising the postal sector on welfare and pricing. Toulouse School of Economics, Institut d'Economie Industrielle, IDEI Working Papers, No. 846. February 2015. 25 p. http://idei.fr/sites/default/files/medias/doc/wp/2015/wp_idei_846.pdf.

- DE STREEL, ALEXANDRE–LAROCHE, PIERRE: Disruptive Innovation and Competition Policy Enforcement. OECD Working Paper, DAF/COMP/GF(2015)7. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2678890>.
- DEIMEN, INGA–SZALAY DEZSŐ: Information, Authority, and Smooth Communication in Organizations. CEPR Discussion Papers, No. DP10969. <https://ssrn.com/abstract=2701243>.
- DELIMATSIS, PANAGIOTIS: The Regulation of Water Services in the EU Internal Market. Tilburg Law and Economics Center, TILEC Discussion Papers, No. 2015-020. 27 p. <https://ssrn.com/abstract=2667498>.
- DÜRR, NIKLAS–HÜSCHEL RATH, KAI–HEIM, SVEN: Deregulation, Competition, and Consolidation. The Case of the German Interurban Bus Industry. ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Papers, No. 15-061. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2661532>.
- FABRA, NATALIA–MORAGA, JOSÉ LUIS: Energy security and sustainability: what role for gas in the Energy Union? Brussels, Centre on Regulation in Europe, CERRE Policy Paper 23. April 2015. 25 p. <http://www.cerre.eu/publications/energy-security-and-sustainability-what-role-gas-energy-union>.
- FIRGO, MATTHIAS–KUEGLER, AGNES: Detecting Collusion in Spatially Differentiated Markets. WIFO Working Papers, No. 479. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2551794>.
- FOURNIER, JEAN-MARC ET AL.: Implicit Regulatory Barriers in the EU Single Market: New Empirical Evidence from Gravity Models. Paris, OECD Publishing, OECD Economics Department Working Papers, No. 1181. 2015. 29 p. <http://dx.doi.org/10.1787/5js7xj0xcckf6-en>.
- FOURNIER, JEAN-MARC: The Heterogeneity of Product Market Regulations. Paris, OECD Publishing, OECD Economics Department Working Papers, No. 1182. 2015. 18 p. <http://dx.doi.org/10.1787/5js7xhxwrnwd-en>.
- FOURNIER, JEAN-MARC: The negative effect of regulatory divergence on foreign direct investment. Paris, OECD Publishing, OECD Economics Department Working Papers, No. 1268. 2015. 36 p. <http://dx.doi.org/10.1787/5jrqqvg0dw27-en>.
- GENAKOS, CHRISTOS–VALLETTI, TOMMASO–VERBOVEN, FRANK: Evaluating market consolidation in mobile communications. Brussels, Centre on Regulation in Europe, CERRE Policy Paper 15 September 2015. 50 p. http://www.cerre.eu/sites/cerre/files/150915_CERRE_Mobile_Consolidation_Report_Final.pdf.
- GOJARD, ANTOINE: Enhancing Competitiveness, Purchasing Power and Employment by Increasing Competition in France. Paris, OECD Publishing, OECD Economics Department Working Papers, No. 1267. 2015. 53 p. <http://dx.doi.org/10.1787/5jrqrhrptdg6-en>.
- GRUNES, ALLEN P.–STUCKE, MAURICE E.: No Mistake About It: The Important Role of Antitrust in the Era of Big Data. University of Tennessee Legal Studies Research Papers, No. 269. 2015. <https://ssrn.com/abstract=2600051>.
- GRUNES, ALLEN P.–STUCKE, MAURICE E.: No Mistake About It: The Important Role of Antitrust in the Era of Big Data. University of Tennessee Legal Studies Research Papers, No. 269. 2015. <https://ssrn.com/abstract=2600051>.
- HURKENS, SJAAK–LOPEZ, ANGEL LUIS: Who Should Pay for Two-Way Interconnection? Barcelona, IESE Business School Working Papers, No. WP-1102-E. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2562386>.
- HÜSCHEL RATH, KAI–LAITENBERGER, ULRICH: The Settlement Procedure in EC Cartel Cases. An Empirical Assessment. ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Papers, No. 15-064. <https://ssrn.com/abstract=2663461>.

- KEYAERTS NICO–MEEUS, LEONARDO: The experience of Italy and the US with exceptional regulatory incentives for exceptional electricity transmission investments. Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Florence School of Regulation, Working paper RSCAS 2015/44. 25 p. <http://hdl.handle.net/1814/36278>.
- LAMBERT, THOMAS A.–ABBOTT, ALDEN F.: Recognizing the Limits of Antitrust. The Roberts Court Versus the Enforcement Agencies. University of Missouri School of Law Legal Studies Research Papers, No. 2015-09. <https://ssrn.com/abstract=2596660>.
- LAMBERTINI, LUCA–PIGNATARO, GIUSEPPE–TAMPIERI, ALESSANDRO: Competition Among Coalitions in a Cournot Industry. A Validation of the Porter Hypothesis. University of Bologna, Quaderni, Working Paper DSE No. 989. 2015. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2552523>.
- LAMBRECHT, ANJA–TUCKER, CATHERINE E.: Can Big Data Protect a Firm from Competition? London Business School Working paper, December 18, 2015. 20 p. <https://ssrn.com/abstract=2705530>.
- LAVRIJSEN, SASKIA–VITÉZ BLANKA: The Principles of Good Regulation in the Water Sector TILEC Discussion Papers, No. 2015-002. Tilburg Law School Research Papers, No. 03/2015. <https://ssrn.com/abstract=2552036>.
- LINDEMANN, HENRIK: Does Regulatory Independence Translate into a Higher Degree of Liberalization? Evidence from EU Energy Regulators. United States Association for Energy Economics, USAEE Working Paper, No. 15-201. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2558726>.
- MARINIELLO, MARIO–SAPIR, ANDRÉ–TERZI, ALESSIO: The Long Road towards the European single market. Bruegel Working Paper 2015. 14, http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/WP_2015_01_final_160315.pdf.
- MEZŐSI ANDRÁS–PATÓ ZSUZSANNA–SZABÓ LÁSZLÓ: The assessment of the 10% interconnection target: security of supply, market integration and CO2 impacts. Berlin, DIW Working Paper 2015. 20 p. http://www.diw.de/documents/dokumentenarchiv/17/diw_01.c.508436.de/szabo.pdf.
- OECD: Industry Self Regulation. Role and Use in Supporting Consumer Interests. Paris, OECD Publishing, OECD Digital Economy Papers, No. 247. 2015. 64 p. <http://dx.doi.org/10.1787/5js4k1fjqkwh-en>.
- PISU, MAURO–PELS, BARBARA–BOTTINI, NOVELLA: Improving infrastructure in the United Kingdom. Paris, OECD Publishing, OECD Economics Department Working Papers, No. 1244. 2015. 49 p. <http://dx.doi.org/10.1787/5jrxqbc7m0p-en>.
- PURNHAGEN, KAI P.–FEINDT, PETER H: Better Regulatory Impact Assessment. Making Behavioural Insights Work for the Commission's New Better Regulation Strategy. Wageningen Working Papers in Law and Governance 2015/12. <https://ssrn.com/abstract=2660825>.
- ROSSI, LUISA: Proposal for the Reform of the Regulation of Digital Services. Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research Paper, No. RSCAS 2015/49. <https://ssrn.com/abstract=2637402>.
- SELEI ADRIENN–TÓTH BORBÁLA: A top-down approach to identify the most important natural gas cross-border infrastructure projects. Berlin, DIW Working Paper 2015. 21 p. https://www.diw.de/documents/dokumentenarchiv/17/diw_01.c.514878.de/selei.pdf.
- STEPHAN, ANDREAS: Survey of Public Attitudes to Price Fixing in the UK, Germany, Italy and the USA. Norwich, Centre for Competition Policy, CCP Working Paper, 15-8. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2642181>.

- STERN, JONATHAN–PIRANI, SIMON–YAFIMAVA, KATJA: Does the cancellation of South Stream signal a fundamental reorientation of Russian gas export policy? Oxford Institute for Energy Studies, January 2015. 15 p. <https://www.oxfordenergy.org/publications/does-the-cancellation-of-south-stream-signal-a-fundamental-reorientation-of-russian-gas-export-policy/>.
- TREBBI, FRANCESCO–XIAO, KAIRONG: Regulation and Market Liquidity. National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper, No. 21739. 2015. 73 p. <http://www.nber.org/papers/w21739.pdf>.
- WADDAMS, CATHERINE–DELLER, DAVID: Affordability of utilities' services: extent, practice, policy. Brussels, Centre on Regulation in Europe, CERRE Policy Paper 22 October 2015. 98 p. http://www.cerre.eu/sites/cerre/files/Affordability_FinalReport.pdf.
- WILSON, KYLE: Investment, Subsidies, and Universal Service. Broadband Internet in the United States. New York, Networks, Electronic Commerce and Telecommunications Institute, NET Institute Working Paper, No. 15-09. 38 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2672064>.

A SZERZŐKRŐL

- ANTAL-POMÁZI KRISZTINA közgazdász, diplomáját a Budapesti Corvinus Egyetemen szerezte 2008-ban. Jelenleg az egyetem Közgazdaságtani Doktori Iskolájának doktorjelöltje. 2010 óta az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetének munkatársa. Korábbi kutatásai során foglalkozott a közbeszerzések szabályozásával, jelenleg a közgazdasági típusú bizonyítékok bírósági felhasználásával és versenyszabályozási kérdésekkel foglalkozik.
- BÁLINT ÉVA az MTA Közgazdaság-tudományi Intézet könyvtárának 1990 óta könyvtárosa, 2005 óta vezetője. 2012 januárjától az MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont könyvtárának vezetője. Tanulmányait az ELTE BTK könyvtár szakán végezte. Szakmai érdeklődése középpontjában az információkövetítés hatékony formáinak kialakítása és szolgáltatása áll. 2011-ben MTA főtitkári elismerésben részesült.
- BELÉNYESI PÁL a római John Cabot University docente és a Károli Gáspár Református Egyetem vendégoktatója. Mesterdiplomáját a firenzei European University Institute-on, doktoriját a Debreceni Egyetemen szerezte. Számos nemzetközi kutatási projekt tagja, elsősorban amerikai, észak-európai és ázsiai országokban dolgozik. Az Európai Parlament Kutatási Igazgatóságának szerződéses tanácsadója. Kutatási területei a versenygazdaságtan, kulturális közgazdaságtan és a digitális piacok. A Verseny és szabályozás könyvsorozatban harmadik tanulmánya jelenik meg.
- BEREZVAI ZOMBOR 2015-ben végzett közgazdászként az Eötvös Loránd Tudományegyetemen, azóta a Procter & Gamble pénzügyi menedzsere. Emellett több tárgy oktatásában is részt vesz az ELTE-n és a Budapesti Corvinus Egyetemen. Kutatási érdeklődése az empirikus piacelemzés, a kiskereskedelmi marketing és a FMCG ágazatok aktuális kérdései. Publikációi e területekhez kötődnek, amelyekért 2015-ben Pro Scientia Aranyérem kitüntetésben részesült.
- GYÖRFI ANITA jogász, közgazdász. A University of Bonn közgazdaságtani mesterprogramjának hallgatója. 2015–2016 között a Budapest Szakpolitikai Elemző Intézet junior elemző munkatársa. Tanulmányait az Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karának jogász szakán, illetve a Társadalomtudományi

Karának alkalmazott közgazdász szakán végezte. A Széchenyi István Szakkollégium végzett tagja és kurzustartója. Túlzó árazással foglalkozó tanulmánya a 2015. évi Országos Tudományos Diákköri Konferencián I. helyezést ért el.

- KISS FERENC LÁSZLÓ 1972–1986 között a Bell Canada, 1986–1994 között pedig az amerikai Bellcore (Bell Communications Research) közgazdász kutatója, 1990–2006 között az International Telecommunications Society igazgatója. 1988–1989-ben a Magyar Posta egyik világbanki projektjén dolgozott, 1992–1994 között a Matáv, 1995–2002 között a Hírközlési Főfelügyelet vezető közgazdasági főtanácsadója, 2004-től a Pannon Egyetem e-gazdaságtan tanszékének vezetője volt. 2012-től nyugdíjas. 1987 óta folytat nemzetközi közgazdasági, infokommunikációs és energiaipari tanácsadói tevékenységet Észak- és Dél-Amerikában, Európában, Japánban, Ausztráliában és Új-Zélandon. Ügyfelei között számos kormány és világcég található. A szabályozás gazdaságtanával 1974 óta foglalkozik. Nagyszámú nemzetközi publikáció szerzője.
- KOTEK PÉTER 2009-ben végzett a Budapesti Corvinus Egyetemen közgazdászként piacelemző szakirányon, majd kutató munkatársként csatlakozott a Corvinus Egyetem Regionális Energiagazdasági Kutatóközpontjához (REKK), ahol 2015-től kutató főmunkatárs. A villamosenergia-szektoron belül elsősorban a rendszerszintű tartalékpiacon, gázpiacon belül pedig az LNG- és gáztárolói piacokkal foglalkozik.
- MCLEAN ALIZ, közgazdász. Egyetemi tanulmányait a Budapesti Corvinus Egyetemen, majd a Közép-európai Egyetemen végezte. 2008 és 2012 között a Gazdasági Versenyhivatal vezető közgazdász irodáján dolgozott elemzőként, ahol a részletesebb közgazdasági elemzést igénylő ügyek vizsgálatában vett részt. 2012-ben három hónapig a washingtoni George Mason University vendégkutatója volt, fúziók elemzéséhez használt közgazdasági módszerek témájában. 2012 és 2015 között az Eltinga Ingatlanpiaci Kutatóközpont vezető elemzőjeként dolgozott, majd 2015-ben tanácsadóként csatlakozott az Infraponthoz. 2007 óta szakkollégiumokban, a Nemzetközi Üzleti Főiskolán és az ELTE-n végez oktatási tevékenységet, piacelemzési és ökonometriai kurzusokat tart. Fő területei a versenyügyek közgazdasági elemzése, a piacelemzés, nagyméretű adatbázisok elemzése.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN jogi diplomáját az ELTE jogi karán szerezte, ahol ezt követően sikeresen védte meg PhD-dolgozatát. A Közép-európai Egyetemen (CEU) szerzett mesterfokozatot (LLM), majd jogi doktori fokozatot (SJD). Tanulmányokat folytatott Rotterdamban, Heidelbergben és New Yorkban. Tanszékvezető egyetemi docens a Szegedi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karán, valamint az MTA Föderális Piacok elnevezésű Lendület kutatócsoport vezetője. A Riga Graduate School of Law és a kolozsvári Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetem vendég-

professzora. A Budapesti Ügyvédi Kamara tagja. Vendégkutatóként kutatásokat folytatott és vendégoktató volt Bécsben, Hágában, Münchenben, Münsterben, Hamburgban, Brnóban, Edinburghban és Londonban. 2015–2016-ban Fulbright vendégprofesszor az Indiana Universityn (Bloomington). Több mint 130 publikációja jelent meg magyar, angol, francia, német, román, horvát és spanyol nyelven.

- ♦ NAGY PÉTER a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen szerzett diplomát, majd az egyetem vállalat-gazdaságtan tanszékén dolgozott tanársegédként, később adjunktusként 1998-ig. 1998–2000 között a Matáv Stratégiai Igazgatóságának főmunkatársaként egyik fő feladata a piacmodellezés volt. 2000 óta az Infrapont Kft. vezető tanácsadója, részt vett a cég valamennyi fontosabb projektjében. Többek között a távközlési liberalizációt megalapozó szakértői feladatokban, az elektronikus hírközlésről szóló törvények előkészítésében, a szabályozóhatóság, valamint a hírközlési szolgáltatók számára nyújtott szabályozási és stratégiai tanácsadói tevékenységben. Az utóbbi években az elektronikus hírközlés mellett más hálózatos iparágakkal – energia, posta – is foglalkozik, valamint részt vesz különböző versenyügyekhez kapcsolódó elemzésekben. Fő munkaterületei: piacelemzés, hatáselemzés, empirikus kutatások, árszabályozás, jogszabályok közgazdasági előkészítése, üzleti tervezés és piacmodellezés.
- ♦ PÁPAI ZOLTÁN, közgazdász, az Infrapont tanácsadó csapatának vezetője. A Budapesti Corvinus Egyetemen, illetve jogelődjein 1988 és 2006 között oktatott különböző közgazdasági tárgyakat. A kilencvenes évek elejétől piacszabályozási és versenyügyek közgazdasági szakértőjeként dolgozik. Eddigi pályafutása során tapasztalatot szerzett számos iparágban, különösen a hírközlés és a média, az energiaszektor, a postai szolgáltatások és a közlekedés területén. Szakértőként részt vett a hírközlési és az energiaszektor liberalizációjában, szabályozási intézkedések előkészítésében, megalapozásában és hatásainak vizsgálatában, továbbá versenyügyekben és peres eljárásokban. A tanácsadói tevékenység mellett részt vesz a piacok működésével foglalkozó alkalmazott közgazdasági kutatásokban, elemzések készítésében.
- ♦ PAPP BERTALAN közgazdász, a Budapest Corvinus Egyetemen és a Közép-európai Egyetemen (CEU) végezte tanulmányait, 2013 óta az Infrapont elemzője, ahol szabályozási és versenyjogi kérdések vizsgálatával foglalkozik. Tanácsadói projektek keretében részt vett a telekommunikációs, postai és energiaipari piacok mellett számos egyéb iparágat érintő piacelemzésekben, összeolvadások és más piaci magatartás közgazdasági értékelésében, elméleti és empirikus hatáselemzések készítésében.
- ♦ SELEI ADRIENN 2007-ben végzett a Budapesti Corvinus Egyetem piacelemző szakirányán. Ugyanitt folytatta közgazdasági PhD-tanulmányait, jelenleg doktorjelöltként a disszertációján dolgozik. 2011 óta dolgozik a Corvinus Egyetem Regionális

Energiagazdasági Kutatóközpontjában (REKK). 2015-től kezdődően kutató főmunkatársként elsősorban gázpiaci modellezéssel foglalkozik, de emellett számos villamosenergia-piaci projektben is részt vett. A tanácsadói és elemzői tevékenység mellett számos közgazdasági tárgy oktatásában vett és vesz részt az ELTE Közgazdaságtan Tanszékén és a Budapesti Corvinus Egyetemen.

- TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA 2004 óta dolgozik a Corvinus Egyetem Regionális Energiagazdasági Kutatóközpontjában (REKK). A kutatóközpont alapító tagjaként számos nemzetközi és hazai tanácsadó projektet vezet, gyakran építve az Európai Gázpiaci Modellre mint elsődleges elemző eszközre. Fő szakterületei: regionális együttműködések, ellátásbiztonsági kérdések, energia-geopolitika, infrastrukturális fejlesztési és befektetési kezdeményezések a gázszektorban, gázpiaci verseny és szabályozás. 1998-ban végzett közgazdászként a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen. 2001-ben szerzett mesterfokozatot a Közép-európai Egyetem (CEU) nemzetközi kapcsolatok szakán. Öt évet dolgozott köztisztviselőként államigazgatásban többnyire energiaszabályozási területen. 2001 és 2003 között a Magyar Energia Hivatal nemzetközi kapcsolatokért felelős elnöki titkárságának vezetője volt.
- VALENTINY PÁL tudományos főmunkatárs, kutatócsoport-vezető az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetében. Fontosabb kutatási területei: szabályozott piacok elmélete, hálózatos közszolgáltatások szabályozásának és privatizálásának kérdései, valamint a versenyszabályozás közgazdasági problémái. Több egyetemen és szakkollégiumban oktatott, jelenleg az ELTE oktatója. Tanácsadóként és szakértőként szabályozó szervezeteknek, közszolgáltató vállalatoknak és bíróságoknak dolgozott. Tagja volt a Magyar Villamossági Művek Zrt. (1994–1998) és a Fővárosi Gázművek Zrt. (1993–2007) igazgatóságának.

A kiadó címe:
MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet
1112 Budapest, Budaörsi út 45.
A kiadvány online formában elérhető az econ.core.hu címen

Felelős kiadó: Fazekas Károly
Szerkesztette: Patkós Anna
A kötetet tervezte: Környei Anikó
Nyomta és kötötte: Dürer Nyomda Kft., Gyula
Felelős vezető: Fekete Viktor ügyvezető igazgató

ISSN 1789-9702 (Nyomtatott)
ISSN 1789-9710 (Online)

